



**WISSENSCHAFTLICHE BEITRÄGE
AUS DEM TECTUM VERLAG**

Reihe Sozialwissenschaften

WISSENSCHAFTLICHE BEITRÄGE AUS DEM TECTUM VERLAG

Reihe Sozialwissenschaften

Band 77

Gabriele Maria Sigg

Ehre revisited

Die Charakterhaltung als gesellschaftliche Grundlage

Tectum Verlag

Gabriele Maria Sigg

Ehre revisited. Die Charakterhaltung als gesellschaftliche Grundlage
Wissenschaftliche Beiträge aus dem Tectum Verlag:

Reihe: Sozialwissenschaften; Bd. 77

© Tectum – ein Verlag in der Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden
2017 Zugl. Dissertation an der Humboldt-Universität zu Berlin, Kultur-,
Sozial- und Bildungswissenschaftliche Fakultät 2017

ISBN: 978-3-8288-6719-2

ISSN: 1861-8049

(Dieses Werk ist zugleich als gedrucktes Werk unter der ISBN 978-3-8288-3985-4
und als eBook unter der ISBN 978-3-8288-6720-8 im Tectum Verlag
erschienen.)

Umschlagabbildung: © Sascha Gottung

Weitere Fotografien: © Gabriele Maria Sigg

Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach

Printed in Germany

Alle Rechte vorbehalten

Besuchen Sie uns im Internet

www.tectum-verlag.de

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Angaben sind
im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Für meine Eltern,
die mir einen Sinn für Ehre vermittelten.

Für Birsen und Alaattin,
durch die mir die Transkulturalität des Ehrgefühls bewusst wurde.

Inhalt

Vorwort	11
Einleitung, Gegenstandserklärung und Methodik	13
I. Forschungsstand und erkenntnistheoretische Begriffsbestimmung.....	23
1. Die Fehlverwendung des Ehrbegriffs in der Ethnologie	23
1.1 Kurzer historischer Abriss der Mittelmeerraumethnographie	23
1.2 Ethnologische Ehrforschung und der »Ehrenmord« heute	27
1.3 Ehre zwischen Metaphysik und empirischen (Kultur-) Wissenschaften	30
2. Die Vernachlässigung der Ehre in der Soziologie	33
2.1 Die Klassiker soziologischer Ehrforschung.....	34
2.2 Habitus, Ehre und Tugend.....	36
2.3 Die gegenseitige Bedingtheit von Soziologie und Philosophie.....	38
2.4 Zur Unterscheidung von äußerer und innerer Ehre	40
3. Die zwei Grundannahmen der Ehre in der Philosophie	43
3.1 Aristoteles: Ehre als »Lohn der Tugend«	43
3.2 Hobbes: Ehre als Machtinstrument	45
3.3 <i>Exkurs: Individualisierung, Narzissmus und Ehre.....</i>	45
3.4 Aristoteles oder Hobbes?	47
3.5 Zur Unterscheidung von Interesse, Emotion und (Ehr-)Gefühl	50
II. Empirisch-Theoretische Erkenntnisse: Die Divergenz vormoderner und moderner Ökonomie als Schauplatz der Veränderung der Charakterhaltung	55
1. Wesentliche Eckdaten in der historischen Entwicklung des Großen Basars	56
1.1 Der Große Basar und seine Rolle im Osmanischen Reich: Ein Symbol der Macht	57
1.1.1 Der Bau des Großen Basars in Istanbul: Der Basar als Symbol der Macht	57
1.1.2 Die Organisationsstruktur des Osmanischen Reiches: Gilden und Zünfte, Ehl-i Hiref – die Elite des Sultans	61
1.1.3 Drei Phasen der Geisteshaltung im Gewerbe des Osmanischen Reiches	62
1.2 Modernisierungs- und Globalisierungsprozesse auf dem Großen Basar	63
1.2.1 Shopping-Malls als Konkurrenz des Großen Basars?	66
1.2.2 Änderung der Kundenlandschaft: Massentourismus löst die einheimische Kaufkraft ab	68
1.2.3 Billigwaren aus China, das Internet und »die Neuen« (»Yeni gelenler«)	69

2. Zur Genese und Beschaffenheit des traditionellen Handelshabitus: Der ehrbare Kaufmann	71
2.1 Ehrlichkeit (<i>dürüstlük</i>) als leitendes Prinzip der älteren Basarriege	72
2.1.1 Fallbeispiel – Teppichgeschäft (<i>Kilimcilik</i>): Familie A.....	72
2.1.2 Fallbeispiel – Geschäft für Badeutensilien (<i>Hamamcilik</i>): Familie B.....	82
2.1.3 Die primäre Sozialisation als wegweisende Instanz der Charakterbildung	88
2.2 Das traditionelle Ausbildungssystem <i>Abilik</i> als Ort der Charakterbildung.....	90
2.2.1 Die Einrichtung <i>Abilik</i> und das Gildensystem	90
2.2.2 Fallbeispiel – Das Teppichgewerbe in der Tradition des Vaters: Iskender	96
2.2.3 Fallbeispiel – Juwelier in der Tradition des Onkels: İlhan.....	97
2.2.4 Die Charakterbildung als vernachlässigte Ressource moderner Ausbildungssysteme	99
2.3 THEORETISCHER HINTERGRUND: Vom Homo Honoris zum Homo Oeconomicus	101
2.3.1 Die zwei Gesichter der Arbeit als Ausdruck der Reibung vormoderner und moderner Bewusstseinsstrukturen.....	101
2.3.2 Ehre und Ehrgefühl als Grundlage der traditionellen kabylyischen Gesellschaft	104
2.3.3 Die Gabe als grundlegende Struktur archaischer Bewusstseinsstrukturen	108
2.3.4 Reziprozität, Ehre und Vertrauen	110
2.3.5 Transrationale Ehre heute: Die Schenkökonomie?.....	112
3. Der Wandel der Charakterhaltung im Wandel zur Moderne und Postmoderne: Traditionsgeleitete, innengeleitete und außengeleitete Ehrvorstellungen	115
3.1 Die Orientierung an Prestige und Geld als Generationen- und Globalisierungsproblem?	119
3.1.1 Fallbeispiel Außenleitung – Gerichtsprozess: Gefälschte Teppiche aus China .	119
3.1.2 Fallbeispiel Innenleitung 1 – Imitierte Ledertaschen: Mehmet.....	122
3.1.3 Fallbeispiel Innenleitung 2 – Silberschmuck in den Händen der Tochter	126
3.1.4 Fallbeispiel Innenleitung 3 – Keramik und Silberschmuck: Orkan und Erdem	128
3.1.5 Die Charakterhaltung als Regulativ des globalen und kulturellen Wandels? Traditionsgeleitete, innengeleitete und außengeleitete Ehrvorstellungen	133
3.2 Die »Geiz ist geil«-Mentalität der Touristen	136
3.3 Reiseführer (<i>rehberler</i>) und Schlepper (<i>banutçular</i>): Missbrauchtes Vertrauen	139

3.4 Frauen und Handel: Die Charakterhaltung als Kategorie jenseits von biologischem oder sozialem Geschlecht	143
3.4.1 »Bacyan-1 Rum«, die erste Frauenorganisation der Welt in Anatolien	144
3.4.2 Fallbeispiel – Arzu, Ehrlichkeit (<i>dürüstlük</i>) als wichtigstes Charaktermerkmal im Handel	145
3.4.2 Fallbeispiel – Leyla, das eigene Gewissen (<i>vicdan</i>) als Leitprinzip	147
3.4.3 Fallbeispiel – Scarlett, die Universalität von Güte (<i>iyilik</i>), Ehrlichkeit (<i>dürüstlük</i>), Arbeit (<i>çalışmak</i>), Wissen (<i>bilgi</i>) und Liebe (<i>sevgi</i>).....	149
3.4.4 Eine Charakterquote anstelle einer Frauenquote!	151
3.5 THEORETISCHER HINTERGRUND: Von der Ehre zu Prestige in postmodernen Gesellschaften: Performanz anstelle von Charakterhaltung und geistig-emotionaler Entwicklung	155
3.5.1 Theoretische Ankerpunkte:	
Wilhelm Korff, Thorstein Veblen und David Riesman	155
3.5.2 <i>Exkurs: Der Prozess der Selbstwerdung</i>	157
3.5.3 Ehrenamtliches Engagement und Ehrungen als äußere Parameter der Ehre	160
3.5.4 Reputation in der Wirtschaftssoziologie.....	162
3.5.5 Anerkennungssucht als Ausdruck eines missglückten Selbstwerdungsprozesses	164
4. Das Recht als Ersatz der Ehre? Gleichheitsprinzip vs. Beitragsprinzip	165
4.1 Gerechte Verträge, gerechte Preise und die Charakterhaltung der Person	167
4.1.1 Fallbeispiel; Verträge und Belege braucht nur der, der betrügen will.....	168
4.1.2 Fallbeispiel; » <i>Hassle free shopping</i> « und Preisetiketten	171
4.1.3 Preispolitik und das <i>Narb</i> -Höchstpreissystem im Osmanischen Reich.....	175
4.1.4 Die Charakterhaltung als Vorbedingung eines gerechten Handels	178
4.2 THEORETISCHER HINTERGRUND 1: Die sozialen Vorbedingungen des Vertrages	181
4.2.1 Mechanische und organische Solidarität	182
4.2.2 Die Berufsgruppen als Träger von Solidarität in modernen Gesellschaften	184
4.2.3 Von der Vertragsentwicklung und den nichtvertraglichen Elementen des Vertrages	189
4.2.4 Der ehrbare Kaufmann.....	193
4.3 THEORETISCHER HINTERGRUND 2: Beitragsprinzip und Gleichheitsprinzip (Aristoteles und Rawls)	195
4.2.1 Beitragsprinzip: Aristoteles' Nikomachische Ethik	196
4.2.2 Gleichheitsprinzip: John Rawls' Theorie der Gerechtigkeit.....	201
4.2.3 Zur Vorrangstellung des Beitragsprinzips in transnationalen Kulturen	206

4.4 Die Restauration des Großen Basars und die daran beteiligten Gruppierungen:	
Ein Kampf um Macht und Prestige.....	208
4.4.1 Die Händler (<i>esnaf</i>)	210
4.4.2 Die Handelsorganisation des Großen Basars (<i>Kapalı Çarşı Esnafları Derneği</i>)	214
4.4.3 Der Staat unter der Leitung der Istanbuler Stadtteilverwaltung des Bezirkes Fatih (<i>Fatih Belediyesi</i>).....	217
4.4.4 Restauration des Sandal-Bedesten im Jahr 2015	220
4.4.5 Zur notwendigen Einheit von innerer Ehre und Macht.....	223
4.5 THEORETISCHER HINTERGRUND: Die Charakterhaltung als notwendiges Kriterium von staatlichen Akteuren sowie den Bürgern	225
4.5.1 Ehre als Bindeglied zwischen Recht und Individuum (<i>Georg Simmel</i>)	225
4.5.2 Aristoteles' Idee der gerechten Herrschaft	230
5. Kultur als Ausrede! Die Charakterhaltung und das Ehrgefühl als transkulturelle Prinzipien	235
5.1 Der »alte« Basar als Beispiel für das Zusammenleben und -arbeiten unterschiedlicher Kulturen und Religionen.....	236
5.1.1 Türken, Kurden und Aramäer – Christen, Juden, sunnitische und alevitische Muslime	238
5.1.2 Deutsche, christlich geprägte Handels- und Geschäftspartner.....	242
5.1.3 Die innere Ehre als Leitprinzip: Partikulare und universale Regeln (<i>Émile Durkheim</i>) als <i>Checks and Balances</i>	248
5.2 THEORETISCHER HINTERGRUND:	
Die islamische Wirtschaftsethik?	251
5.2.1 Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen.....	251
5.2.2 »Doch Allāh hat den Handel erlaubt und den Wucher verboten« (Sure 2, 274)	255
5.2.3 Der Weltethos und die Goldene Regel – Ein Ethos für die Welt?	261
III. Schlussfolgerungen und Ausblick	265
1. Empirisch-theoretische Implikationen: Die Handelsehre als übersehene Kategorie der ethnologischen und soziologischen Ehrforschung.....	266
2. Metatheoretische Implikationen: Die »Unpersönlichkeitsphilosophie« und das »Objektivitätsdogma« moderner westlicher Gesellschaften als Kategorienfehler..	273
2.1 Die Person als unreduzierbare Kategorie der <i>Conditio Humana</i>	274
2.2 Eine Ethik jenseits traditionell religiöser Dogmen, aber auch jenseits postmoderner Beliebigkeitsphantasien	277
Erkenntnistheoretische Anmerkungen.....	283
Literatur	289

Vorwort

Diese Publikation basiert auf der Dissertation mit dem Titel: »Doing Ehre revisited. Die Charakterhaltung als Vorbedingung eines gerechten Handels am Beispiel des Großen Basars in Istanbul«, die von mir im April 2017 an der Humboldt-Universität zu Berlin am Institut für Sozialwissenschaften am Lehrstuhl für Allgemeine Soziologie verteidigt wurde. Langjährige Diskussionen haben mir gezeigt, dass es heute nicht mehr selbstverständlich ist Denken und Fühlen wie in der klassischen griechischen Antike als wechselseitigen und einheitlichen Prozess zu begreifen. Dieses Buch ist mit dem intuitiven Verstand geschrieben, das den rationalen sehr wohl integriert, aber diesen nicht als Basis versteht. Ohne das Gefühl und ein philosophisches Grundlagenverständnis kann das Phänomen Ehre, dem ich mich hier nähere, nicht verstanden werden.

Wie bereits Wilhelm von Humboldt, der Gründervater der nach ihm benannten Universität forderte, muss die Philosophie als Grundlagendisziplin dienen, an die es die Einzeldisziplinen anzubinden gilt. Wer also nach einer modernen rein empirischen Feldanalyse sucht, wird hier enttäuscht werden. Vielmehr war mein Anliegen »Sein und Sollen« in Wechselwirkung zu betrachten. Die Frage ist also nicht, ob es auf dem Großen Basar in Istanbul Ehre gibt oder nicht. Vielmehr bemüht sich diese Forschung, die Reste einer gesellschaftlichen Institutionalisierung des inneren Ehrgefühls zu suchen (Empirie), um daraus Möglichkeiten der Charakterbildung in der Moderne zu skizzieren (Schluss).

Ich bedanke mich bei meinen Betreuern, Prof. Dr. Hans-Peter Müller von der Humboldt-Universität zu Berlin sowie Prof. Dr. Kenan Mortan von der Mimar-Sinan-Universität der Schönen Künste in Istanbul. Ihnen gilt der Dank für ihre Offenheit, konstruktive Kritik und Bereitschaft mein Forschungsprojekt jenseits der eingefahrenen positivistischen Wege und im Sinne des freien Forschergeistes durchführen gekonnt zu haben. Frau Prof. Dr. Karin Lohr von der Humboldt-Universität danke ich für Ihren kurzfristigen Einsatz, die zusätzliche Mühe aufzunehmen, ein zweites schriftliches Gutachten aufgrund der speziellen Lage zu verfassen.

Besonderen Dank schulde ich der Soziologin Gabriele Grabl, die alle Hochs und Tiefs dieser Arbeit mitgetragen hat. Ich danke ihr außerdem, sowie auch dem Bildungsphilosophen und Germanisten Andreas Zimmermann für die kritische Lektüre und Korrektur meiner Kapitelentwürfe. Dem Chefredakteur und Verleger Ronald Engert danke ich für ausführliche Hinweise zur Endkorrektur.

Ein Dank gilt zudem der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit, die das Forschungsprojekt annähernd drei Jahre mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung förderte.

Ferner war diese Forschung nur Dank der Hilfsbereitschaft und Gastfreundschaft der Händler auf dem Großen Basar in Istanbul möglich, die mir ihre Zeit, ihr Wissen und ihre Geduld geschenkt haben, die »geschlossene Box« (Orhan Veli Kanık) ein Stückchen weit zu öffnen. Insbesondere möchte ich diejenigen erwähnen, die mir in der Anfangszeit die notwendigen Informationen und Kontakte vermittelt haben, die meine späteren Forschungen erst ermöglichten: Mustafa Cihan, Dr. Süleyman Ertaş und Remzi Fırat: *Can ve gönülden teşekkür ederim!* (Von ganzem Herzen: Dankeschön!)

Einleitung, Gegenstandserklärung und Methodik

»The Grand Bazaar is such an important source of data that gives hints about the social and economical structure of the Ottoman Empire and the republic of Turkey. If a study on the country was done in the Grand Bazaar, the data which is obtained would be enough. It is hard to understand why such few researches were done on the Grand Bazaar even though the biggest university of the country erects right by it.« (Özbey 2010, S. 90)

Einen Roman (vgl. Gülersoy 1979) bzw. ein literarisches Werk (vgl. Salm-Reifferscheidt 2008), eine wirtschaftshistorische Analyse des Handels in Anatolien (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009; 2010) und eine kleine sozialwissenschaftliche Studie (vgl. Satiroğlu/ Okan 2010) sind tatsächlich die wenigen Werke über den Großen Basar in Istanbul, wobei festgehalten werden muss, dass sich darunter lediglich eine sozialwissenschaftliche Untersuchung befindet.

Der Große Basar in Istanbul ist mit seinen über 550 Jahren das älteste Einkaufszentrum der Welt und dient heute oftmals den modernen Einkaufszentren als Vorbild. In der orientalischen Stadt war der Basar ein wichtiges Steuerungsorgan und -zentrum. Man kann ihn analog zu dem Central Business District und der City großer westlicher Städte sehen. Es darf nicht vergessen werden, dass sich hinter der schillernden und touristisch attraktiven Fassade das Mekka des Einzelhandels, Großhandels und der Geldleihe befand und teilweise immer noch befindet (vgl. Wirth 1974/75, S. 214). Die einstige Stellung des Großen Basars in Istanbul ist durch Modernisierungs- und Globalisierungsprozesse in Frage gestellt worden. Noch in den 1960er-Jahren war der Große Basar zentrales Einkaufszentrum und wird seither mit diversen Neuerungen konfrontiert, die ihn nachhaltig verändern: Bis sich große Einkaufszentren nach amerikanischem Vorbild in den 1980er-Jahren breit machten, war es üblich, den gesamten Haushaltsbedarf bis hin zum Brautkleid über den Basar zu decken. Massentourismus und Qualitätsminderung, sowie Importprodukte aus Ländern wie Pakistan, Afghanistan und China sind die neue Wirklichkeit auf dem Basar. Darüber hinaus stellt das Internet eine enorme Herausforderung für den auf traditionel-

lem Handwerk und Handarbeit beruhenden Basar dar (vgl. Stewig 2009; vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 184ff).

Der türkische Ehrbegriff wird bisher in der kulturwissenschaftlichen und soziologischen Forschung hauptsächlich in Anbetracht der geschlechtsbezogenen Ehre (*namus*) und der sogenannten »Ehrenmorde« diskutiert (vgl. etwa Hausschild 2009; vgl. Hüwelmeier 2004; vgl. Pitt-Rivers 1971 [1965]; vgl. Peristiany 1965; vgl. Petersen 1985; vgl. Schiffauer 1983, vgl. Tezcan 2003). In den deutschen Medien werden diese Berichte gerne sensationslüstern aufbereitet. Ehre wird so gleichzeitig zu einem Phänomen »der anderen«, das in das klischeehaft verzerrte Bild des entwickelten Deutschlands einerseits und der vormodernen Türkei andererseits eingebettet wird, wodurch ein »Orientalismus« konstruiert wird (vgl. Said 2009 [Original: 1978]). Ethnologen¹ haben sich dabei nie bemüht den Ehrbegriff näher zu bestimmen und dessen etymologischen und philosophischen Gehalt zu prüfen, sondern haben kritiklos die »Ehrausführungen« ihrer »Mandanten« akzeptiert und in die Wissenschaft und Gesellschaft getragen.

Ein weiterer Ehrbegriff der traditionellen Gesellschaft ist die Ehre im Wirtschaftsleben, die in den frühen Dorfstudien über die Türkei gestreift wurde (vgl. etwa Petersen 1985, S. 25; vgl. Magnarella 1974; vgl. Stirling 1965), jedoch durch die Fokussierung auf die geschlechtsbezogene Ehre in den Hintergrund geraten ist. Meine erste Kritik bezieht sich deshalb auf die Fehlverwendung der Ehre im Kontext des sogenannten Ehrenmordes und damit zusammenhängend die zweite Kritik auf das Übersehen der Ehre im politisch-wirtschaftlichen Feld. Ehre ist ein Phänomen, welches sich nicht nur äußerlich, sondern insbesondere innerlich konstituiert. Heute ist Denken und Handeln nicht selten konträr. In der Politik zeigt sich das unterschiedliche Gebaren sehr deutlich vor und nach Wahlen. Ein ehrenvolles Verhalten drückt sich letztlich insbesondere durch innengeleitetes rechtschaffenes Handeln aus (Aristoteles), wodurch sich der Begriff der Charakterhaltung formiert hat, der die innere Haltung der bloßen Performanz gegenüber hervorheben will.

Ziel der Arbeit – Thesen

Ziel der Arbeit ist es, am Beispiel des Großen Basars in Istanbul einerseits die vernachlässigte Kategorie der Handelsehre für die soziologische und kulturwissenschaftliche Forschung fruchtbar zu machen sowie gleichzeitig deren transkulturelle Logik zu verdeutlichen. Meine Absicht ist insbesondere zu zeigen, dass

¹ Die augenscheinlich »männliche« Begriffsverwendung soll keinesfalls eine Diskriminierung des weiblichen Geschlechts darstellen, sie wird jedoch für diese Arbeit zur Vereinfachung und besseren Lesart verwendet.

die Charakterbildung eine notwendige, aber in der modernen² Gesellschaft vernachlässigte Vorbedingung eines gerechten Handels darstellt. Da die Ehre ein Persönlichkeitsprinzip ist, handelt es sich andererseits auf einer metatheoretischen Ebene um eine Kritik der »Unpersönlichkeitsphilosophie« und des »Objektivitätsdogmas« moderner westlicher Gesellschaften. Anzumerken ist, dass dies keine rein wirtschaftssoziologische Arbeit ist. Wirtschaft ist immer Teil einer Kultur und diese muss bei der Frage nach der Genese des ehrbaren Kaufmanns unbedingt berücksichtigt werden.

Die Handelsehre ist ein Personenprinzip, während das Recht ein Sachprinzip ist. In westlichen Gesellschaften herrscht die oft unausgesprochene Übereinkunft sachliche Regeln ohne Einbezug der Person insbesondere über Recht und Gesetze zu modifizieren, um gesellschaftliche Verbesserungen zu erzielen. Sache und Personen sollen strikt getrennt werden und mittels Verfahren soll, wie Luhmann (1993) verdeutlicht hat, Legitimation und Systemvertrauen hergestellt werden. Persönliche Entscheidungen werden mit Willkür gleichgesetzt, abstrakte Verfahren sollen dieses Defizit beheben – so der Glaube. Die Person gilt – hinter vorgehaltener Hand – als nicht vertrauenswürdig. Auch wenn das nie explizit geäußert wird, schwingt es implizit in großen Teilen der Forschung mit. Diese unhinterfragten Grundannahmen stelle ich in Frage und zeige ihren Ursprung auf, in dem ich eine nicht-westliche Gesellschaft untersuche, die verstärkt auf persönlichen Beziehungen aufgebaut ist. Es ist eine falsche und unhinterfragte Grundannahme westlicher Gesellschaften, dass alles was formal ist, *per se* gerecht sei. Es gibt ein Spannungsverhältnis von subjektiven Dispositionen und objektiv-abstrakten Regelungen. Dies führt zu folgenden Thesen:

Hauptthese:

- Objektive Regeln können Gerechtigkeit nicht garantieren, wenn subjektive Vorbedingungen nicht erfüllt sind.

2 Einige Anmerkungen zur Begriffsverwendung von Tradition, (Vor-)Moderne, Postmoderne. Unter Tradition bzw. Vormoderne versteh ich die mehr oder weniger homogene Welt, die eingebettet in religiöse Weltanschauungen ist. Im Zuge der Moderne wurde die traditionelle Struktur, insbesondere auch durch den Prozess der Aufklärung, entzaubert, was im ersten Moment als ein Akt der Befreiung erschien. Mittlerweile zeigen sich durch Pluralisierung und Differenzierung von Lebenswelten und Weltbildern auch deren Kehrseiten in Form von Anomie, wodurch sich die Begrifflichkeit der Postmoderne formiert hat (vgl. z.B. Hillmann 2007, S. 581; S. 694). Diese Unterscheidungen und Verwendungsweisen sind natürlich idealtypischer Natur und können nicht immer deckungsgleich verwendet werden. Autoren wie Bourdieu (2000) und Sombart (1913) verwenden die Begriffe vorkapitalistisch und kapitalistisch um eine ähnliche Problematik wie die Unterscheidung vormoderner und moderner Kultur zu beschreiben. Da ich Wirtschaft immer eingebettet in einen kulturellen Kontext sehe, habe ich mich für die Begrifflichkeiten vormodern und modern entschieden.

Folgthesen:

- Eine ehrenhafte Charakterhaltung stellt eine notwendige Voraussetzung für eine gerechte Vertragsabwicklung bzw. einen gerechten Handel dar. Ein formaler schriftlicher Vertrag ist aus sich heraus noch nicht gerecht.
- Ein objektiver Preis ist kein Garant für einen fairen Preis. Ein ausgehandelter Preis ist nicht *sui generis* ungerecht bzw. gerecht. Die Charakterhaltung bestimmt primär, ob ein Preis dem Anspruch der Gerechtigkeit gerecht wird.

Die Divergenz vormoderner und moderner Handelspraktiken dient als Schauplatz für die Fragestellung, wie sich durch Globalisierungs- und Modernisierungsprozesse der traditionelle Handelshabitus, verkörpert im Typus des ehrbaren Kaufmanns, verändert hat, sowie dazu aufzuzeigen, wie sich diese Änderungen der Charakterstruktur auf allgemeine Prinzipien wie Vertrauen, Solidarität und Gerechtigkeit auswirken. Diese alltäglichen vorinstitutionellen Handlungen, die nicht in Gesetzesformeln oder institutionellen Regelungen festgeschrieben sind, haben jedoch weit größere Auswirkungen als allgemein angenommen. Sie befinden sich in den nicht sichtbaren 80 Prozent unterhalb des Eisbergs.

Der Große Basar in Istanbul eignet sich deshalb zur Untersuchung des Antagonismus der Handelspraktiken vormoderner und moderner Gesellschaften, da er sich aktuell in genau diesem Spannungs- und Wandlungsprozess befindet, welches sich idealtypisch in einem Spannungsverhältnis von *Beitragsprinzip* (Aristoteles) und *Gleichheitsprinzip* (John Rawls) widerspiegelt, was ermöglicht die Vor- und Nachteile beider Prinzipien an aktuellen Fallbeispielen zu beobachten und zu analysieren.

Da die Ehre im öffentlichen Raum, die ich hier unter der Kategorie der Handelsehre untersuche, bisher keinen Eingang in die Forschung gefunden hat, ist mein Anliegen für diese Untersuchung die grundlegenden Strukturen und Zusammenhänge herauszuarbeiten. Manche Detailfragen müssen an dieser Stelle deshalb offen gelassen werden.

Methodologische Vorgehensweise

Zugang zum Großen Basar in Istanbul habe ich während eines viermonatigen Auslandspraktikums am Ende meines Magisterstudiums im Frühjahr 2008 erhalten. Insgesamt folgten danach im Zeitraum von 2008 bis 2015 sieben Aufenthalte: Zwei längere Aufenthalte von acht und neun Monaten, sowie fünf kürzere Aufenthalte von einer Woche bis zu sechs Wochen. Letztere dienten zur Nachfrage und zur Sammlung abschließender Informationen. Methodisch arbeitete ich mit einer Methodenkombination von offenen Gesprächen, Teilnehmender Beobachtung und Leitfaden gestützten qualitativen Interviews (vgl. Beer 2008, vgl. Girtler 2004, vgl. Schefeld 2008, vgl. Schmidt-Lauber 2001). Der neunmonatige Aufenthalt von Oktober 2009 bis Juli 2010 galt der Exploration.

Hier führte ich offene Gespräche, die die Grundlage für die Entwicklung der Leitfrageninterviews in der Feldforschungsphase bildeten. Ich verbrachte in abwechselnden Zeitspannen zwei bis drei Tage die Woche bei einem Lampengeschäft, einem Geschäft für Frottierwaren und einem Geschäft für traditionelle Bekleidung asiatischer Provenienz. In dem achtmonatigen Aufenthalt von Mai bis Dezember 2014 führte ich die »offizielle« Feldphase durch. Bei dieser arbeitete ich je zwei bis drei Wochen für drei Tage in fünf unterschiedlichen Geschäften (zwei Teppichhändler, zwei Juweliere, ein Keramik- und Silbergeschäft) mit. Während dessen führte ich Leitfaden gestützte qualitative Interviews durch, von denen 19 mit 17 Personen in die Analyse aufgenommen wurden. Die Mitarbeit in den Geschäften diente vor allem dazu, Aussagen der Interviews zu überprüfen, die Informationen zu erweitern und die vorsprachlichen Informationen, die nicht immer einfach zu thematisieren sind, die sich aber in der konkreten Handlung beobachten lassen, in die Analyse mitaufzunehmen sowie hermeneutisch-verstehend zu interpretieren. Die Bedeutung der eigenen Präsenz vor Ort kann nicht überschätzt werden, da in der Alltagssituation viele Informationen zu Tage treten, die in einer Interview-Situation, die immer ein künstliches Element in sich trägt, nicht zur Sprache kommen – oftmals einfach nur, weil es dem Interviewten gerade nicht einfällt oder er gerade nicht über das Thema sprechen möchte. Wenn man sich selbst empathisch in die Lage des Interviewten versetzt, ist dies einleuchtend, denn auch selbst hat man nicht immer die Muße oder die Energie über ein Thema zu sprechen oder erst später fällt einem die Antwort auf eine gestellte Frage ein. Aus diesen Gründen habe ich mich auch für einen qualitativen Zugang entschieden, der es ermöglicht, über einen längeren Zeitraum mit den verschiedenen Personen in Kontakt zu stehen. Von besonderer Wichtigkeit sind deshalb auch die unzähligen informellen Gespräche, die ich bei türkischem Tee geführt habe, die gerade in einer nicht-westlichen Kultur unbedingten Wert haben, da allein eine persönliche Beziehung die Türen für vertrauliche Gespräche öffnet. Dafür werden nicht quantitativ viele Kontakte, sondern qualitativ wenige, dafür sehr gute benötigt, da diese im Weiteren die Brücken zu den relevanten Stellen erschließen. Ich beschreibe in den jeweiligen Kapiteln konkrete weitere detaillierte Aspekte der Feldforschung.

Darüber hinaus habe ich vier deutsche Handelspartner interviewt, die auf eine 12- bis über 40-jährige Arbeits- und Handelerfahrung mit Partnern auf dem Großen Basar und seinem weiteren Umfeld zurückblicken können. Dadurch konnte ich meine eigene kulturelle Brille einer kritischen Gegenüberstellung unterziehen.

Hinzu kommt mein fünfjähriger Aufenthalt, den ich wohnhaft in Berlin-Kreuzberg am Kottbusser Tor verbrachte. Dieses Viertel ist größtenteils von türkischen Mitbürgern besiedelt sowie insbesondere auch durch türkische Geschäfte – vom Obsthändler über den Fahrradhändler und Schuhmacher bis hin

zum Goldschmied – gekennzeichnet. Hier konnte ich im täglichen Leben meine Thesen immer wieder direkt oder indirekt von mehreren Seiten prüfen.

Außerdem habe ich meine eigenen aus der Feldforschung gewonnenen Daten mit einer Sekundäranalyse der Studie von Şatiroğlu/Okan 2010 sowie des »Grand Bazaar Magazine« erweitert. Das Magazin wurde 2001 bis 2004 von Atilla Özbej und Rifat Dedeoğlu herausgegeben und erschien in englischer sowie türkischer Sprache. Hier findet sich ein reicher Fundus an Material zur Ergänzung meiner eigens gewonnenen Erkenntnisse und Daten, da hier auch viele Basaris persönlich zu Wort kommen.³

Forschungsstand und erkenntnistheoretische Begriffsbestimmung

Ehre ist ein Phänomen, das sich zwischen empirischen Begebenheiten und metaphysischen Einsichten bewegt und es kann nur zufriedenstellend beantwortet werden, wenn beide Seiten in die Analyse integriert werden. Bis dato gibt es entweder empirische Studien der Sozial-, Geschichts-, und Kulturwissenschaften, denen es an metaphysischem Wissen mangelt oder philosophische Theorien, denen die Umsetzung in den konkreten Lebenskontext fehlt. Um eine mehrdimensionale und akkurate Zugangsweise, zu der bis dato sehr eindimensionalen Betrachtungsweise des Phänomens Ehre zu erhalten, ist deshalb eine interdisziplinäre Herangehensweise unerlässlich. Dies macht die Arbeit nicht einfacher, sondern birgt Schwierigkeiten und Gefahren in sich. Die Interdisziplinarität ist jedoch der einzige Weg, das Phänomen Ehre »notwendig und hinreichend« zu erfassen (vgl. Baumann 2002, S. 86).

Im Forschungsstand lege ich deshalb den bisherige Umgang mit dem Phänomen Ehre in der Ethnologie, Soziologie und Philosophie dar. Meine Hauptkritik an der ethnologischen Ehrforschung (1.) ist die Fehlverwendung des Ehrbegriffes, wobei das Meinen (*dóxa*) ihrer Gewährsleute über Ehre zum Wissen (*episteme*) (vgl. Platon, 504-524) erhöht wurde und im sogenannten »Ehremord« ihren Höhepunkt erkenntnistheoretischer Grausamkeit erreicht. An der soziologischen Ehrforschung (2.) kritisiere ich die moderne positivistische Soziologie, die sich größtenteils in Bindestrich-Soziologien aufhält und den Blick auf die zentralen Fragen menschlichen Daseins meidet. Zentral gilt es hier zwischen äußerer und innerer Ehre unterscheiden zu lernen sowie die gegenseitige Bedingtheit von Soziologie und Philosophie (Georg Simmel) zu begreifen. Um der Ehre ihren erkenntnistheoretischen Inhalt wiederzugeben bedarf es philosophischen Wissens (3.). Ein zentraler Theoretiker ist hier Aristoteles, der in der Nikomachischen Ethik präzise den Zusammenhang von Ehre als »Lohn der Tu-

³ Die Magazine sind heute nicht mehr zu beziehen, da sie nicht mehr gedruckt werden. Ich verdanke es Remzi Fırat, dass er mir den Zugang zu seinem persönlichen Archiv gewährt hat, so dass mir sechs Ausgaben des Magazins als Kopie zur Verfügung stehen.

gend« mittels der Charakterbildung beschreibt. Aristoteles hat nach Sombart am tiefsten das Wesen der vorkapitalistischen Wirtschaft erkannt (vgl. Sombart 1913, S. 17). Ehre ist hier ein Gefühl, das von Emotionen zu unterscheiden gewusst werden muss. Einhergehend damit kann im »Zeitalter des Narzissmus« (Lasch 1986; s.a. auch Bühl 2000) auch am Beispiel des Narzissmus *ex negativo* eruiert werden, was Ehre ist bzw. was sie nicht ist.

Empirisch-theoretische Erkenntnis

Aufgrund der Fehlverwendungen und der Vernachlässigung des Ehrphänomens ist es meine Intention, die Grundpfeiler der Ehrforschung insbesondere bezüglich der Handelsehre herauszuarbeiten, um dann mit diesen an dem Phänomen erkenntnistheoretisch schlüssig weiter arbeiten zu können. Die vorhandenen Theorien über die Ehre werden in die Analyse integriert und mittels der empirischen Erkenntnisse erweitert. Theorie und Empirie standen beim gesamten Forschungsprozess in *Wechselwirkung* (Georg Simmel). Um dieser Arbeitsweise auch in der schriftlichen Ausarbeitung gerecht zu werden, habe ich mich bewusst dafür entschieden, die Arbeit nicht in einen separaten Theorie und Empirie zu gliedern. Der empirisch-theoretische Teil gliedert sich in fünf Kapitel (Kapitel 2 bis 6), die jeweils mit empirischen Fallbeispielen beginnen und mit theoretischen Unterkapiteln schließen. Eine Ausnahme bildet Kapitel 1, in dem ein kurzer historischer Abriss der 550-jährigen Geschichte des Großen Basars gegeben wird.

Am Beispiel des Großen Basars in Istanbul lege ich anhand von Fallbeispielen die Veränderungen von einer vormodernen zu einer modernen Ökonomie und deren Auswirkungen auf die charakterlichen Dispositionen (*Habitus*) dar. Fallbeispiele sind deshalb besonders aufschlussreich, da die gesellschaftliche Struktur in jedem Einzelnen abhängig von Geschlecht, Alter, Ethnie, Religion etc. eingeschrieben ist und sie somit in der Rückwirkung wiederum Aufschlüsse über gesellschaftliche Tatsachen geben.

Allen voran ist diese Arbeit von dem leider erst posthum wertgeschätzten, dialektisch arbeitenden Philosophen und Soziologen Georg Simmel (vgl. 1989, 1992, 1995) mit seinen wichtigen theoretischen Werkzeugen wie der Unterscheidung von »individueller Seele, subjektiver Kultur und objektiver Kultur«, »Inhalt und Form« sowie »Wechselwirkung« inspiriert. Um ihn kreisen ergänzend Aristoteles »Ehre als Lohn der Tugend«, Bourdieu (1976, 2000), Durkheims »nicht-vertragliche Elemente des Vertrages« (1992) sowie die Überlegungen zu den Berufsgruppen (1991; 1992). Max Webers »Verkehrung von Mitteln zu Zwecken« und seine Untersuchungen zur Wirtschaftsethik der Weltreligionen

(1989) sowie Werner Sombarts Bürgergeist (1913) dürfen dabei natürlich nicht fehlen.⁴

In Kapitel 2 arbeite ich die komplexe Genese des traditionellen ehrenhaften Handelshabitus heraus, die auf persönlichen face-to-face-Beziehungen in der primären und sekundären Sozialisation beruht. Inwiefern sich die Charakterhaltung durch den globalen und kulturellen Einfluss verändert, wird in Kapitel 3 diskutiert. Kultur- und Wirtschaftssoziologie werden hier wechselseitig untersucht, da sie sich gegenseitig bedingen (s. a. Ülgerner 2008, S. 3). Die moderne Trennung von Kultur-, Wirtschafts- und auch Rechtssoziologie verkennt, dass die Kultur in alle diese Bereiche einfließt. Kapitel 4 kann als Hauptkapitel der Arbeit bezeichnet werden. In ihm werden die aufgestellten Thesen explizit diskutiert: Mit den Modernisierungsprozessen einhergehend entstehen auf dem Großen Basar Konflikte von Ehre vs. Geld: Die Handelsehre divergiert mit dem modernen Kalkül des *Homo Oeconomicus*, konkret lässt sich dies an der Gelegenüberstellung von Feilschen, das auf einem ehrenvollen Charakter beruht (Aristoteles), und festen Preisen, die auf abstrakten Prinzipien der Gleichheit (John Rawls) aufbauen, beobachten. Hier werden insbesondere Aspekte diskutiert, welche die Rechtssoziologie betreffen, allerdings auch diese notwendigerweise wieder im Kontext von Kultur. Darüber hinaus soll in Kapitel 5 gezeigt werden, dass das Ehrgefühl ein transkulturelles Prinzip ist, das, wie Aristoteles schon erkannte, eine rudimentäre Möglichkeit ist, die jedoch nur durch Übung und Praxis auch in die gesellschaftliche Wirklichkeit integriert werden kann. Der Große Basar in Istanbul ist für die Transkulturalität des Ehrgefühls ein ideales Beispiel, da durch den alten Handelsweg der Seidenstraße Jahrtausende lang die Menschen in der Türkei mit den unterschiedlichsten Kulturen und Religionen in Kontakt standen und sich dies auf dem Großen Basar, als Endpunkt der Seidenstraße, durch das Zusammenleben und -arbeiten unterschiedlicher Ethnien und Religionen heute noch zeigt.

Schluss und Ausblick

Die Arbeit bewegt sich auf zwei zentralen Analyseebenen: Empirisch-theoretisch zeige ich anhand der Veränderungen der Handelspraxen auf dem Großen Basar in Istanbul, wie kulturelle und globale Wandlungsprozesse zu einer Änderung der Charakterstruktur führen, konkret von der »Logik der Ehre« (vgl. Aristoteles, vgl. Bourdieu 2000) zu dem nutzenorientierten *Homo Oeconomicus*. In der traditionellen Charakterstruktur finden wir Ansätze dieser Idee, die die moderne Gesellschaft vernachlässigt.

⁴ Aufbauend auf den Erkenntnissen von Max Weber und Werner Sombart arbeitet Sabri F. Ülgerner (2006) die Moral und Geisteshaltung für die Probleme der Wirtschaft anhand der türkisch-islamischen Geschichte und Kultur heraus.

Auf einer metatheoretischen Ebene ist die Arbeit eine Kritik der »Unpersönlichkeitssphilosophie« moderner westlicher Gesellschaften, die der unbewussten Annahme anheimgefallen ist, dass die persönlichen Probleme verschwinden würden, wenn sie die Person ausklammere. Die dualistische Trennung der Sache von der Person löst keinesfalls das Problem, sondern drängt vielmehr die persönlichen charakterlichen Schwächen und Leidenschaften nur weiter in den Schattenbereich, anstatt sie zu integrieren. Im Zuge der Aufklärung wurde in kirchlicher Tradition die Vernunft über das Gefühl überhöht. Aristoteles (Nikomatische Ethik) erkennt jedoch bereits, dass nicht nur kognitives und sachliches Wissen (*dianoetische Tugenden*), sondern auch die persönlich-ethischen Qualitäten (*ethische Tugenden*) ausgebildet werden müssen, die sich vor allem emotional äußern und deshalb auch nur auf dieser Ebene bearbeitet werden können.

Ich möchte betonen, dass ich die traditionelle Gesellschaft nicht analysiere, um an frühere bessere Zeiten zu appellieren. Vielmehr geht es mir darum, die positiven Elemente der traditionellen Gesellschaft herauszuarbeiten, um diese für die moderne Gesellschaft neu zu interpretieren und weiter zu entwickeln. In der traditionellen Lehrer-Meister-Beziehung wurde das Aneignen von Fachwissen mit der Ausbildung des Charakters verbunden. Die moderne Gesellschaft muss dafür heute eine Antwort finden, die sich jenseits traditionell religiöser Dogmen, aber auch jenseits postmoderner Beliebigkeitsphantasien bewegt.

I. Forschungsstand und erkenntnistheoretische Begriffsbestimmung

1. Die Fehlverwendung des Ehrbegriffs in der Ethnologie

1.1 Kurzer historischer Abriss der Mittelmeerraum-ethnographie

Nach dem 2. Weltkrieg waren die Forscher mit einer neuen weltpolitischen Lage konfrontiert: »Entkolonialisierung« und die damit einhergehenden Schwierigkeiten in den traditionell ethnologischen Forschungsgebieten veranlassten viele Forscher sich sogenannten »komplexen Gesellschaften« zuzuwenden. Der Begriff »komplexe Gesellschaften« wurde in dieser Zeit von Ethnologen wie Soziologen eingeführt und steht für Gesellschaften, in denen ein Zusammenleben von teils widersprüchlichen Lebensauffassungen in kultureller, religiöser, ökonomischer und sprachlicher Hinsicht bestehen soll. Ein besonderes Interesse galt dabei in den 1950er und 1960er-Jahren dem Mittelmeerraum und Europa selbst (vgl. Weber-Pazmiño 1991, S. 96). In diesem Kontext rückte das Konzept »Honour and Shame« (vgl. Peristiany 1965; vgl. Pitt-Rivers 1971 [1954]) in das Zentrum der Forscher (vgl. Giordano 2003a, S. 13f).

Pionierarbeit leistete bei der Erforschung des Mittelmeerraumes Pitt-Rivers (1971[1954]) über ein Dorf in Andalusien. 1965 erschien der von Peristiany herausgegebene Sammelband: »Honour and Shame: The Value of Mediterranean Society«. In diesem Werk wurde das Konzept von »Ehre und Scham« als kulturelles Muster zum fundamentalen moralischen Code mediterraner Gesellschaften in die ethnologische Diskussion eingeführt. Gemäß Pitt-Rivers besteht die männliche Ehre aus zwei Dimensionen: Zum einen aus einem spezifischen Bewusstsein, bestehend aus Selbstwertgefühl und Stolz. Zum anderen muss sich dieses Bewusstsein in einem konkretem Verhalten widerspiegeln, das heißt öffentlich gemacht werden, indem die zugeschriebenen oder erworbenen Eigenschaften zur Schau gestellt werden, um damit Anerkennung der eigenen Ehre zu

finden. Das Konzept von Ehre und Scham unterliegt nach diesen Theorieansätzen einer starken Trennung von männlicher und weiblicher Sphäre. Damit einher geht die Trennung zwischen innen und außen sowie zwischen privat und öffentlich (vgl. Hüwelmeier 2004, S. 66f). »Männliche Ehre ist gekennzeichnet durch die Fähigkeit, die eigene Reputation zu wahren und die Ehre der ganzen Familie bzw. des Haushalts zu schützen, wenn nötig mit physischer Gewalt zu verteidigen. Stärke, Mut und Tapferkeit, Großzügigkeit und Gastfreundschaft werden mit männlicher Ehre assoziiert.« (Hüwelmeier 2004, S. 67)⁵

Neben der männlichen Ehre gibt es eine typisch weibliche Ehre, die sich vor allem durch erstere definiert und auf sie bezogen bleibt. Eine ehrenhafte Frau ist eine schamhafte Frau. Schamhaft zu sein, meint vor allem keusch zu sein, das heißt keinen vorehelichen Geschlechtsverkehr zu haben und als Jungfrau in die Ehe zu gehen (vgl. Petersen 1985, S. 11f; vgl. Stirling 1965, S. 233). Das bedeutet nicht, dass ihr keine Sexualität zugestanden wird, sondern vielmehr wird für beide Geschlechter die Ehe als der angemessene Ort angesehen, um diese zu leben. Schamhaftigkeit sollte sich im Habitus der Frau ausdrücken, wie etwa in ihrer Gestik und ihrer Art der Bewegung. Dazu gehört die Bedeckung ihres Körpers und ihres Haares. Ihr Verhalten sollte dabei Zurückhaltung und Bescheidenheit vermitteln. Anders als in der dörflichen Struktur gilt es im urbanen Raum als legitim westeuropäische Kleidung und kein Kopftuch zu tragen. Von Bedeutung ist vielmehr, dass die Frau unnahbar und gepflegt wirkt. Nachlässige Kleidung gilt als unehrenhaft, elegante Kleidung als ehrenhaft. Mit diesen Mitteln soll gezeigt werden, dass der Körper bzw. seine Bedürfnisse unter Kontrolle gehalten sind (vgl. Petersen 1985, S.13f). »Die Überwachung der Ehre obliegt den Männern und ist letztlich die Begründung für die Legitimität männlicher Autorität.« (Hüwelmeier 2004, S. 67)

Auch der türkische Ehrbegriff wurde im Kontext der Mittelmeerethnographie insbesondere anhand der geschlechtsbezogenen Ehrvorstellungen (*namus*) thematisiert. Lale Akgün (1995) beruft sich in ihrer kurzen Abhandlung »Der Ehrbegriff in der Türkei« auf den Roman »Namuscular« von Kemal Tahir. Sie zeigt an diesem Roman den inneren Widerspruch der Männer auf, die zur Wiederherstellung ihrer Ehre ihre (geliebte) Frau umbringen (müssen). So haben sie zwar in freudschen-psychologischen Termini im Sinne der gesellschaftlichen Moral, dem Über-Ich, richtig gehandelt – wobei Wut, Hass, Ärger und Zorn

5 Beispielsweise zeigt sich in der Konfrontation mit anderen Männern, dass es darauf ankommt, immer nur so weit zu gehen, dass die Situation nicht eskaliert, aber gerade auch so weit, dass sie kurz davor steht dies zu tun. Dies zeigt sich etwa im Sportunterricht bei der Gegenüberstellung des Verhaltens zwischen deutschen und türkischen Jugendlichen. Türkische Jungen rauen sich bewusst bis zu einem bestimmten Punkt, ohne aber die Kontrolle über die Situation zu verlieren (vgl. Bröskamp 1988, S.193ff; s.a. Schiffauer 1987, S. 59f).

ihre Leitmotive waren – ihr Ich und ihre wahren (Liebes)Gefühle haben sie aber womöglich verraten. »Das Ergebnis: der Ehrenhafte hat als Teil der Gesellschaft den Normen entsprechend gehandelt, aber als Individuum versagt, da er nicht in der Lage war, eine individuelle Lösung des Problems zu finden.« (Akgün 1995, S. 92) Ein kluger Mann würde in diesem Sinne nicht einfach seine Frau umbringen, denn dadurch würde er gleichzeitig sich selbst umbringen. »Warum glaubt Ihr, gibt der große Vorsitzende (Richter, Anm. der Verf.) den Gattenmörtern die Höchststrafe? Weil sie (die Gattenmörder) sich selber geschadet haben – nicht etwa, weil der große Vorsitzende auf Seiten von schlechten Ehefrauen steht.« (ebd., S. 92) Hier wird schon eine wichtige Unterscheidung von gesellschaftlicher Moral und individual-seelischer Ethik angedeutet, die im philosophischen Teil des Forschungsstandes (Kapitel 3) noch genauer aufgezeigt werden.

Yalçın-Heckmann (1999) verdeutlicht noch einen weiteren wichtigen Aspekt, denn *namus* bedeutet neben der Geschlechtsidentität auch »Erwachsen sein« (vgl. Yalçın-Heckmann 1999, S. 146). Dieser Dimension des Ehrbegriffes wurde in der wissenschaftlichen Forschung wie in der medialen Verbreitung jedoch kaum Beachtung geschenkt.

Ein zusätzlicher Begriff im breiten Feld von Ehre beziehungsweise dessen Pendant ist *seref* (Ansehen). Dieses wird vor allem über die berufliche Stellung erworben. Das eigene Verhalten sollte sich an *namus* orientieren und dann durch *seref* seine gesellschaftliche Anerkennung finden, wobei erster Begriff absoluter zu verstehen ist, denn man hat entweder Ehre oder nicht, die Anerkennung dafür, kann sich vergrößern oder verringern (vgl. Yalçın-Heckmann 1999, S. 147).

Durch den Aufbruch traditioneller Ehrvorstellungen geraten allerdings die einst unhinterfragten Handlungsmotive ins Wanken. Je mehr sich die Lebensbedingungen unter Modernisierungsprozessen ändern, umso stärker geraten auch die einstigen Wertvorstellungen ins Wanken. Wenn also Ehre weder durch *namus* der Frau noch *seref* über den Beruf erlangt werden kann, rücken andere Orientierungspunkte ins Zentrum. *Sayı* steht für die Respektbeziehungen oder auch Ehrerbietung und gewinnt in diesem Kontext eine bedeutende Rolle. Er wird unter Männern gegenseitig bezeugt, von Kindern oder Schwiegertöchtern gegenüber ihren Eltern, von Jüngeren gegenüber Älteren, von Mitarbeitern zu Vorgesetzten und von gesellschaftlich Unterlegenen gegenüber Überlegenen erwartet (vgl. Akgün 1995, S. 93ff). Beispielsweise raucht der Sohn nicht in Gegenwart seines Vaters um ihm Achtung (*saygı göstermek*) zu zeigen. Ob er ansonsten raucht spielt eine untergeordnete Rolle. Wichtig ist, dass er dies in Anwesenheit des Vaters unterlässt. Entscheidend ist somit nach außen durch das angemessene Handeln kein Zweifel über die Integrität zur eigenen Gruppe aufkommen zu lassen (vgl. Schiffauer 1983, S. 67). Es scheint, als ob der Respekt (*saygı*) als Restkategorie des traditionellen Ehrkomplexes von *namus*, *seref* und

saygı übrigbleibt, an der man sich teilweise auch zwanghaft festhält, da man merkt, dass die einst Halt gebenden und unhinterfragten Werte instabil geworden sind (vgl. Akgün, S. 94f).

Auch der Begriff *onur* (Ehre, Würde) gehört in das reiche und vielfältige Begriffsspektrum türkischer Ehrvorstellungen. Durch die Begriffsverwendung kann man deutlich machen, ob man sich eher der alten traditionellen Ordnung (*seref*) oder des modernen individualisierten Verständnis von Ehre (*onur*) zugehörig fühlt, *onur* wäre in diesem Kontext am besten mit Würde zu übersetzen (vgl. Yalçın-Heckmann 1999, S. 149f). Auf den Unterschied von Ehre und Würde wird später noch eingegangen.

Laut der Studie des *United Nations Development Programme* zum Thema »Honor Killings« (vgl. Kardam 2008) ändern sich die Einstellungen zu den Ehrvorstellungen in der türkischen Bevölkerung im städtischen Bereich mit tendenziell individualistischen Lebensvorstellungen. Hier wird Ehre vielmehr als etwas grundlegend Menschliches angesehen, bei der es vor allem um den Umgang mit seinen Mitmenschen und der Natur und Umwelt geht. Offenheit, Fairness, Ehrlichkeit oder Selbstverantwortung sind hier stärkere Referenzgrößen als das starre und patriarchale Verständnis, »which places honor between the legs of women« (Kardam 2008, S. 23).

Die türkische Gesellschaft »besteht aus Männern, die äußerlich stark sind und sich von der Tat überzeugt darstellen, aber innerlich unendlich verletzt sind.« (Akgün 1995, S. 91) Dies erklärt den Anstieg der Bücher, die über das Problem der gesellschaftlichen Ehre nicht mehr wie anfänglich nur aus der Sicht der türkischen Frauen schreiben, sondern es auch aus der Sicht des »schwachen Geschlechts«, der türkischen Männer, thematisiert (vgl. etwa Toprak 2007).

Die teils sehr starren und dichotomischen Konzeptionen von weiblicher und männlicher Ehre wurden im Laufe der Zeit von kritischen Anthropologen in Frage gestellt und es wurde proklamiert, dass die Konzepte von Ehre nicht starr, sondern vielmehr als Grundlage und Tendenz bei der Einschätzung von Situationen und deren Richtigkeit dienen sollten (vgl. Giordano 2002, S. 43; vgl. Scheibelhofer 2009, S. 81). Geschlechteridentitäten und -rollen sind so vielfältig wie die Länder selbst. »Das Stereotyp einer mediterranen Moral gibt nämlich nur eine Version der Geschlechterideologie wieder und unterstützt dadurch den patriarchalen status quo« (Lindisfarne 1994, S. 83 zitiert nach Hüwelmeier 2004, S 68). In diesem Zusammenhang ist es wichtig auf die schichtentypischen Momente zu verweisen. Für die unteren Schichten ist die weibliche Ehre, vor allem die Jungfräulichkeit, von großer Bedeutung. Sie dient als »symbolisches Kapital« (Bourdieu), welches in ökonomisches Kapital transformiert werden kann. Das Gegenteil zum »Puritanismus des Volkes« ist die »Freizügigkeit der Eliten«, die den ein oder anderen ausländischen Reporter bei der Begegnung mit den aristokratischen Zirkeln von Palermo in Sizilien etwa regelrecht schockierte

(vgl. Giordano 2003a, S. 24f; vgl. Giordano 2002, S. 53). Wie flexibel die gesellschaftliche Moral an dieser Stelle sein kann, zeigt sich auch beim Blick auf manche afrikanische Gesellschaften, in denen es für Mädchen als besonders ehrenvoll gelte, viele Affären zu haben (vgl. Simmel 1992, S. 600).

1.2 Ethnologische Ehrforschung und der »Ehrenmord« heute

Die Forschungen über Ehre sind heute in den Hintergrund geraten. Nachdem sich die Kritik an diesem Konzept verstärkte, widmeten sich die Ethnologen intensiver den Netzwerkanalysen: Patronage und Klientelismus, instrumentelle Freundschaften und die Manipulation politischer Beziehungen bildeten von nun an den akteurzentrierten Forschungsschwerpunkt. So bezeichnete »Schwache Staaten« tragen in der ethnologischen Logik zur vermehrten Entwicklung abhängiger Beziehungsformen bei (vgl. Hüwelmeier 2004, S. 69; vgl. Boissevain 1974). Ethnologische Forscher haben es jedoch unterlassen ihre eigenen politischen Strukturen kritisch zu hinterfragen und derartige Probleme den »Schwachen Staaten« zugeschoben. So galt Korruption und Klientelismus gerne als ein Problem der anderen und etwa als ein unerwünschtes Nebenprodukt der Transformationsprozesse in osteuropäischen Staaten. Käufliche Schiedsrichter und »kreative« Parteienfinanzierung (vgl. Kirner 2003, S. 175) zeigen, dass auch in der »Lobby-Republik« (vgl. Tillack 2015) Deutschland informelle in korrupte Praktiken übergehen können. Diese Forschungsperspektive zeigt sich auch bei der Untersuchung des Basars in Marokko von Clifford Geertz (vgl. 1978/ 79), der den manipulativen Gehalt persönlicher Beziehungen hervorhebt und wenig Aufmerksamkeit darauf verwendet, die »Grauzone zwischen Freundschaft, Klientelismus und Korruption« (Giordano 2003) herauszuarbeiten.⁶

Das anfänglich omnipräsente Konzept von Ehre und Scham wurde durch die oben genannten Problematiken letztlich marginalisiert. Anstelle einer wirklichen Aufarbeitung der Problematiken im Rahmen von »Honour and Shame« wurde das Thema jedoch mehr oder weniger ungeklärt *ad acta* gelegt und andere Forschungsschwerpunkte wie die Netzwerkanalysen und der Transnationalismus rückten in den Vordergrund. »Der Netzwerkansatz mit seiner akteurszentrierten Perspektive bildet eine Klammer zwischen der Mittelmeerethnographie der ersten Jahrzehnte und einem gegenwärtig neuen Forschungsparadigma, das der Mobilität von Mittelmeerbewohnern größere Aufmerksamkeit schenkt.« (Hüwelmeier 2004, S. 71): dem Transnationalismus. Unter dem Forschungs-

6 Eine andere Studie über einen Basar findet sich bei Theodore C. Bestor (2004) über den japanischen Fishmarkt Tsukiji. Der andere Kulturkreis sowie die Tatsache, dass es sich hier ausschließlich um Lebensmittel handelt, machen diese Studie, trotz einer generellen Struktur eines Basars, für die Untersuchung auf dem Großen Basar in Istanbul wenig fruchtbare.

konzept des Transnationalismus wird in den Sozial- und Kulturwissenschaften »die regelmäßige und dauerhafte Kommunikation zwischen Individuen, Gruppen und Institutionen über Grenzen und Nationalstaaten hinweg untersucht« (ebd.).

Im Zuge der Debatte um sogenannte »Ehrenmorde« drängt sich die Thematik der Ehre durch die Hintertür wieder in die Diskussion und muss nun erneut überdacht werden, da die diversen vermeindlichen »Ehrrelikte« heute den Rechtsstaat in Frage stellen.

Es war der Ethnologe Werner Schiffauer, der im Jahre 1980 zunächst in einem Kursbuch und später in seinem Buch (1983): »Die Gewalt der Ehre. Erklärungen zu einem deutsch-türkischen Sozialkonflikt« die Debatte über Zuwanderung, ethnische Kulturen und Gewalt anstieß. Schiffauer schilderte diesen mehrfachen Vergewaltigungsfall im damaligen Verständnis der *anthropology of the Mediterranean* ganz klassisch als ein tragisches kulturelles Missverständnis (vgl. Hausschild 2009, S. 23). Eine junge deutsche Frau war auf offener Straße von einer Gruppe türkischer Jugendlicher mitgenommen und dann tagelang von allen der Reihe nach vergewaltigt worden. Gemäß Schiffauer war dies möglich, da es für türkische junge Männer zu einem Art Mannbarkeitsritual gehöre. Die weibliche Ehre ist, wie dargelegt, streng über die männliche definiert. Die junge deutsche Frau litt unter pathologischer Furcht vor der Gewaltbereitschaft der türkischen Männer. Diese Furcht hätte sie handlungsunfähig gemacht und die Männer gewähren lassen (vgl. Çağlar 2002, S. 324ff; vgl. Hausschild 2009, S. 23ff, vgl. Schiffauer 1983).

Unter dem Begriff des *cultural defense* wurden, teilweise durch die Arbeiten von Schiffauer, manchmal als Eigenschöpfung von Juristen, Täter milder verurteilt als dies der Fall bei »niederen Beweggründen« wie etwa Habgier gewesen wäre. Diese juristische Praxis knüpfte an eine bis in die 1970er-Jahre verbreitete europäische Rechtsprechung an, welche auch heute noch mittels der sogenannten »Affekttat« verhandelt wird. Es ließ sich passend in das multikulturelle Denken der 1980er und 1990er-Jahre einfügen, als man versuchte, Menschen nach ihren eigenen Maßstäben und kulturellen Werten und Traditionen zu beurteilen. Problematisch ist hierbei, dass man im Prozess der »Ethnologisierung« des Rechts mehr auf das Gutachten von Ethnologen, Kulturmittlern und dem Rechtsbewusstsein der Angeklagten baute, anstatt sich das Recht und Gesetz des Ursprungslandes genauer anzusehen (vgl. Hausschild 2009, S. 26).

Parallel zu dieser Entwicklung stieg auch die Kritik an dem Bild einer statischen Kultur der Einwanderergesellschaft, zuerst in England, Frankreich und den USA, Anfang der 1980er-Jahre auch in Deutschland. Das Verhalten von Migranten konnte diesen Erkenntnissen gemäß nicht mehr als rein kulturalistische Schablone gelesen werden, sondern der spezifische situationsbezogene Konfliktstoff zwischen neuer Heimat, Globalisierung und Modernisierung musste

transparent gemacht werden. Diese verfeinerte und differenzierte Lesart von Kultur wurde von der deutschen ethnologisierenden Rechtspraxis kaum wahrgenommen und Gutachten wurden weiterhin auf der Basis struktural argumentierender Ethnologen aufgebaut (vgl. Hausschild 2009, S. 26f). Es bestand ab etwa den 1970er-Jahren die Tendenz, dass deutschsprachige Ethnologen für eine milde Rechtsprechung bei angeblich kulturspezifischen Taten sorgten. Die türkischstämmige Ethnologin Ayşe Çağlar warnte schon in den 1990er-Jahren davor, mittels ethnologischer Expertise Misshandlungen und Tötungen gegenüber Frauen zu verharmlosen (vgl. Çağlar 2002).

Ayşe Çağlar (2002) vergleicht in ihrem Aufsatz unterschiedliche Gerichtsgutachten zwischen den 1960er-Jahren und 1990er-Jahren. Neben dem von Werner Schiffauer untersuchten Fall prüft sie auch Gutachten aus den 1960er-Jahren. In den 1960er-Jahren ist auffällig, dass Gerichte vor allem nach Gutachtern verlangten, die das Rechtssystem der Türkei besonders gut kannten, die also anstelle der kulturellen Normen und ethnologisierenden Praxis weit mehr auf das kodierte Recht als Grundlage bestanden. In dem Gutachten von Ernst Hirsch, der von 1933 bis 1952 an den Universitäten Ankara und Istanbul Handelsrecht, Rechtsphilosophie und -soziologie lehrte, ist beispielsweise kein Hinweis auf verallgemeinernde Aussagen bzgl. der kulturellen Normen und Werte der türkischen Kultur zu erkennen. Hirsch betont, dass kulturelle Verallgemeinerungen unangebracht wären und der jeweils biografische und individuelle Kontext berücksichtigt werden müsse. Zwar bezieht sich auch Hirsch auf das Konzept von Ehre, jedoch dies in sehr differenzierter Weise und unter der Berücksichtigung der Pluralität türkischer Normen, der Klassenunterschiede oder auch des starken Stadt-Land-Gefälles. Die sozialen und individuellen Bedingtheiten werden also in den 1960er-Jahren stärker gewichtet als in dem Paradigma des *cultural defense*, das in den 1970er und 1980er-Jahren vorherrschte und zu kulturalistischen Tendenzen führte (vgl. Çağlar 2002, S. 331ff).

Driessens (2002, S. 19ff) wie Hausschild (2009, S. 29) erkennen, dass wir – insbesondere auch durch die Skandalisierung von sogenannten Ehrenmorden – heute dazu aufgefordert sind, uns der Thematik der Ehre neu zu stellen. Fragen angesichts einer transnationalen wie kulturvergleichenden Perspektive sind ebenso von Bedeutung wie die unterschiedlichen Vorstellungen von Ehre, die innerhalb sozialer Schichten, Nationen, Alterskohorten etc. sehr variieren.

Bei der Aufarbeitung des sogenannten »Ehrenmordes« wird immer deutlicher, dass diese Formulierung nicht nur von Menschen des Mittelmeerraumes gebraucht wird, sondern dass oft nicht klar einzuordnende Handlungsmotive unter der »Akte Ehre« abgelegt werden, obwohl es sich dabei eher um Handlungsresultate dreht, welche tendenziell aus Brüchen mit Traditionen sowie

materiellen und interpersonellen Konflikten resultieren (vgl. Hausschild⁷ 2009, 36 ff; vgl. Oberwittler/ Kasselt 2011). Derartige Verwirrungen und Fehlverwendungen können jedoch nur entstehen, wenn Begriffe und ihre Inhalte nicht (mehr) klar sind. Umso dringlicher erscheint es das Phänomen »Ehre« wieder wissenschaftlich zu beleuchten und seine philosophischen, sozialhistorischen sowie empirischen Gehalte zu prüfen.

1.3 Ehre zwischen Metaphysik und empirischen (Kultur-)Wissenschaften

Als Hauptkritik an den ethnologischen Forschungen zum Thema Ehre müssen die unreflektierten Übernahmen der »Ehrkonzepte« ihrer »Mandanten« problematisiert werden. Ethnologen und Anthropologen haben sich nie bemüht den Ehrbegriff näher zu bestimmen, um daraus den philosophischen und metaphysischen Gehalt der Aussagen ihrer Gewährsleute zu prüfen. Gleichzeitig haben sich die westlich geprägten – allen voran anglo-sächsischen Forscher – vorrangig auf die geschlechtsbezogene Ehre gestützt und dieses Phänomen als etwas höchst Exotisches und Fremdes behandelt. Es erscheint doch sehr verwunderlich, denn nur ein kurzer Blick von vielleicht 50 Jahren zurück in die eigene westliche Geschichte zeigt, dass ähnliche geschlechtsbezogene Ehrvorstellungen auch in westlichen Breitengraden in der traditionellen Gesellschaftsstruktur durchaus geläufig waren: »Der Mann trägt seine Schmach allein; / Doch kommt ein Weib zu Falle, / So schilt man auf sie alle.« (Freidank zitiert nach Simmel 1992, S. 357)⁸ – Diese Strukturen sind heute zwar aufgebrochen, doch längst nicht überwunden. – In der von Antiautorität geprägten Zeit der 1960er und 1970er-Jahre waren Ehre (und Tugend) aus diesem Kontext heraus, als ein mit Unfreiheit und moralischen Zwängen verbundener Begriff, verpönt und abgelehnt (vgl. Burkhardt 2006, S. 16).

Ein Blick in die philosophische Ideengeschichte und eine metaphysische Fundierung hätte den eindimensionalen patriarchalen Zusammenhang von Ehre und Mord als Fehlinterpretation entlarvt (vgl. Aristoteles; vgl. Simmel 1995; 1989, S. 190ff). Der Philosoph und Soziologe Georg Simmel, der Anfang des 20. Jahrhunderts gelebt hat (!), hatte damals bereits verstanden, dass die Bewahrung der weiblichen Ehre und Tugend wohl größtenteils an männlichen Egois-

7 Hausschild bezieht sich hier auf eine Dissertation von Markus Ehrlich zum Thema »Ehrenmord«, in der Akten der Staatsanwaltschaft in Berlin untersucht werden. Leider konnte ich trotz mehrmaliger Anfrage und Internetrecherche keinen direkten Zugang zu der Publikation von Markus Ehrlich erlangen.

8 Um Missverständnissen vorzubeugen möchte ich anmerken, dass dieses Zitat wohl nicht Simmels Meinung wiedergibt, sondern er lediglich die gesellschaftlichen Strukturen mittels dieses Zitates beschreibt.

mus gekoppelt ist (vgl. Simmel 1989, S. 190ff). Ethnologen haben jedoch kritiklos die Ehrausführungen ihrer »Mandanten« akzeptiert und in die Wissenschaft und Gesellschaft weitergetragen. »Die Mittelmeerethnographie ist seit ihrer Entstehung in den 1950er-Jahren nicht unwesentlich an der Produktion archaischer Bilder beteiligt.« (Hüwelmeier 2004, S. 65)

Wissenschaft kann nicht auf der Übernahme der »Privatmetaphysik« einzelner Akteure beruhen, sondern es bedarf deren Einbettung in einen metaphysischen Bezugskontext. Ehre ist ein Phänomen, das sich zwischen Metaphysik und empirischer Wissenschaft befindet. Wenn sich Ethnologen mit metaphysischen Fragen – zu der das Phänomen Ehre gehört – beschäftigen, müssen sie sich zumindest ein Basiswissen metaphysischen Wissens aneignen und nicht mit einem materialistisch-geprägten ethnologischen Weltbild metaphysisch-bedingte Phänomene untersuchen und interpretieren. Dabei ist es gerade die Aufgabe von Wissenschaft, sich um die Offenlegung von gesellschaftlichen bzw. patriarchalen Machtmechanismen (vgl. Bourdieu 2005)⁹ zu bemühen und nicht noch deren Konstruktion mittels scheinbarer »ehrvoller« Ziele zu legitimieren.

Durch die Fokussierung auf die geschlechtsbezogene Ehre wurde der Zusammenhang von Ehre und Handel, der ebenfalls Teil der traditionellen Ehrstrukturen war, vollkommen außer Acht gelassen. Die Bedeutung der Ehre im Handelsleben wurde in den frühen ethnologischen Dorfstudien der 1970er und 1980er-Jahre gestreift (vgl. etwa Petersen 1985, S. 25; vgl. Magnarella 1974), jedoch sind sie nicht näher untersucht worden. Die empirische Studie auf dem Großen Basar wird diese Forschungslücke schließen. Zusammenfassend findet sich in der Tabelle ein Überblick über die bisherigen türkischen Ehrvorstellungen.

namus	Geschlechtsidentität Erwachsen sein
şeref	gesellschaftliches Ansehen
saygı	Respektserweisungen
onur	Ehre, Würde

Tab. 1: Bisheriger Forschungsstand der türkischen Ehrvorstellungen im Überblick

⁹ »Wie man sieht, ist die Männlichkeit ein eminent relationaler Begriff, der vor und für die anderen Männer und gegen die Weiblichkeit konstruiert ist, aus einer Art Angst vor dem Weiblichen, und zwar in erster Linie in einem selbst.« (Bourdieu 2005, S. 96)

2. Die Vernachlässigung der Ehre in der Soziologie

»Es ist bemerkenswert, dass nicht nur in der Alltagssprache, sondern auch in der soziologischen und philosophischen Literatur die Begriffe ›Moral‹ und ›Ethik‹ uneindeutig verwendet werden. Diese Tatsache ist für die Soziologie nur scheinbar unproblematisch. Moral und Ethik als Untersuchungsgegenstand allein der Philosophie zu überlassen lässt sich für die Soziologie nicht rechtfertigen.« (Opielka 2006, S. 238)

Dies gilt folgerichtig auch für das Phänomen der Ehre, die ein wesentlicher Teil von Moral und Ethik ist. Uns fehlen heute die richtigen Worte und Begriffe um moralische und ethische Phänomene angemessen beschreiben und einordnen zu können, mit anderen Worten ist »die Sprache der Moral [...] verwahrlost« (MacIntyre 2006, S. 15). In der gegenwärtigen »Diffusion der Ehre« in der soziologischen Forschung wird der Ehre eher eine marginale Rolle zugeschrieben (vgl. Steuten 2005, S. 7). Der Soziologe Peter Berger verglich den Stellenwert von Ehre mit dem der Keuschheit, beiden Konzepten konstatierte er, dass sie in der öffentlichen Einschätzung nur als »ideologische Überbleibsel im Bewusstsein überholter Schichten« präsent seien (Berger 1975, S. 75). Anders als viele andere Intellektuelle erkennt Berger jedoch auch die hohe Ordnungsfunktion der Ehre in Relation zu den »Befreiungen« der Moderne (vgl. Steuten 2005, S. 3). Auch Arnold Zingerle (1992) ist einer der Wenigen, welcher sich für eine Soziologie der Ehre ausspricht. Diesen »Nachruf auf die Ehre« (Angehrn 1982) hält Lüdgera Vogt (1997) für zu verfrüht. Als Verfasserin des letzten aktuellen Werkes der Soziologie bezüglich des Phänomens Ehre meint sie, dass sich lediglich »Metamorphosen und Verschiebungen« vollzogen hätten, »die dem oberflächlichen Betrachter den Blick auf die heutige Logik der Ehre verstellen.« (Vogt 1997, S. 389)

Neben einer allgemeinen Definition von Ehre gibt der Autor Arnold Zingerle (1989) einen Einblick »[z]ur Begriffs- und Theoriegeschichte« und macht auf »[u]niversale und kulturspezifische Aspekte« aufmerksam. Allgemein »gilt die E. der Person als Rechtsgut, dessen Schutz z.B. in der Bundesrepublik aus der Un-

antastbarkeit der Menschenwürde (GG Art. 1, Abs.1) abgeleitet, als Schranke freier Meinungsäußerung (GG. Art. 5, Abs. 2) bestimmt und strafrechtlich (StGB § 185ff) geregelt wird.« (S. 132) Begrifflich unterscheidet Zingerle zwischen vier Dimensionen:

»1.a. statische (z.B. über Abstammung) zugeschriebene, 1.b. erwerbbare und verfügbare Eigenschaften; 2.a. äußere Qualitäten (Würden, Ansehen) und Objekte (z.B. ehrende Gaben), 2.b. innere Zuständlichkeiten (Haltung, ›Habitus‹); 3.a eine Selbstwertauffassung, die von der kollektiven Wertung der sozialen Stellung abhängt, 3.b. eine Selbstwertauffassung, die der im Gewissen verankerten Moralität einer Person entspringt; 4.a eine von besonderen Personenkreisen (Gruppen, Schichten) beanspruchte, wertend-hervorgehobene Lebensform, 4.b eine allen Menschen zugesprochene Würde.« (Zingerle 1989, S. 132)

Diese differenzierte Definition bildet eine gute gedankliche Folie für die individual-psychologisch-seelischen, soziologisch-politischen sowie rechtlichen Dimensionen.

2.1 Die Klassiker soziologischer Ehrforschung

Sofern sich Soziologen heute überhaupt mit der Thematik der Ehre beschäftigen, beziehen sie sich weitestgehend auf Klassiker wie Max Weber¹⁰ oder Georg Simmel (vgl. Steuten 2005, S. 7). Ludgera Vogt (1997, s. a. 1999, 1999a) hat eines der letzten Hauptwerke der Soziologie mit den wesentlichen Theorien zur Thematik der Ehre vorgelegt.¹¹ Steuten (2005) gibt einen Überblick über den aktuellen Diskurs bzw. den nicht stattfindenden Diskurs.

»Es ist jedoch das typische Schicksal zentraler Fragen in der Soziologie, daß sie stets *marginalisiert* werden: Zwar bilden sie den obersten Bezugspunkt und damit Anfangs- und Endpunkt soziologischer Forschung; aber in der soziologischen Analyse treten sie zugunsten von Einzelproblemen und komplexen Sachzusammenhängen zurück.« (Müller 1992, S. 54, Fußnote 5)

Das Ziel dieses Forschungsüberblicks ist es grundlegende Problematiken der Forschung des Ehrbegriffs zu diskutieren. Gerade die Herangehensweise an das

10 Max Weber war selbst bekanntermaßen in Ehrenduelle verwickelt, besonders auch wenn es darum ging die Ehre seiner Frau Marianne zu verteidigen (vgl. Vogt 1997, S. 65).

11 Dies gilt mit Ausnahme von Bourdieu (2000) Studie: »Die zwei Gesichter der Arbeit«, die bei der Verfassung der Arbeit von Vogt – so ist zu vermuten – noch nicht in die deutsche Sprache übersetzt worden war. Für die konkrete Analyse der Handelslehre, die im Zentrum dieser Arbeit steht, ist Bourdieus Werk von zentraler Bedeutung und wird im theoretischen Teil genauer ausgeführt.

Phänomen Ehre und die ihr zugrunde liegenden Grundannahmen, die oftmals nicht explizit formuliert sind, sollen hier zentral sein. Ehre befindet sich zwischen empirischen Bedingtheiten und metaphysischen Erkenntnissen, und beidem muss in der Forschung Rechnung getragen werden.

Die Klassiker der Soziologie wie Georg Simmel oder Max Weber haben sich noch durchaus intensiv mit dem Phänomen der Ehre auseinandergesetzt. Max Weber verwendet die Begrifflichkeit der »Ehre« vor allem im Zusammenhang mit einer ständischen Lebensführung. Dabei geht es Weber vor allem um die Frage, wie Macht erlangt werden kann. Neben ökonomischem Erwerb von Macht kann diese auch über Ehre erworben werden, diese ist allerdings abhängig von der gesellschaftlichen Konstitution. Während die Klassenlage durch »Besitz« und »Besitzlosigkeit« gekennzeichnet ist, ist die ständische Ehre nur durch eine spezifisch geartete Lebensführung zu erlangen. Der »Parvenue«, der Neureiche, wird von den privilegierten Schichten niemals vorbehaltlos akzeptiert werden (vgl. Weber 1972, S. 538). Macht kann in diversen Formen zu Tage treten sowie verschiedene Motivationsgründe beinhalten. In seiner Abhandlung über die protestantischen Sekten verdeutlicht Max Weber die Verstrickungen von Macht mit ethischen Ansprüchen. Er zeigt etwa auf, dass der Eintritt in eine Religionsgemeinschaft weniger aus religiösen Gründen denn auf strategischen beruht, um durch eine bestimmte Performanz einen »guten Ruf« zu erlangen und die eigenen Geschäfte zu fördern. »Denn – um es zu wiederholen: – nicht die ethische Lehre einer Religion, sondern dasjenige ethische Verhalten, auf welches durch die Art und Bedingtheit ihrer Heilsgüter Prämien gesetzt sind, ist im soziologischen Sinn des Wortes ›ihr‹ spezifisches ›Ethos‹« (Weber 1988, S. 234f).

Ein Großteil der soziologischen Theoretiker und Forscher in weberscher Tradition haben sich mit den Aspekten von Ehre, Macht und sozialer Differenzierung beschäftigt. Allen voran Coleman (1991) hat in dieser Tradition Ehre als eine zentrale Komponente des Sozialkapitals dargestellt (Vogt 1997, S. 217ff):

»Wenn ich rational bin und ganz eigennützig handle,achte ich darauf, daß dieser Gefallen für dich so wichtig ist, daß du bereit sein wirst, mir einen Gegengefallen zu erweisen, wenn ich Hilfe brauche, welcher mir einen größeren Gewinn verschafft, als dieser Gefallen mich kostet.« (Coleman 1991, S. 401 zitiert nach Vogt 1997, 217)

Ehre wird hier weitestgehend strategisch eingesetzt und dient als kalkulierte Nutzung ethischer Konzepte zur Generierung symbolischen Kapitals. Diese Analyse ist sicher nicht gänzlich abzuweisen und durchzieht einen weiten Teil soziologischer Ehrforschung, jedoch werden hier ethische oder ehrenhafte Verhaltensweisen vermischt, so dass deren Begriffsverwendung fragwürdig erscheint.

Diese Problematik lässt sich am Beispiel Pierre Bourdieus Habitus-Theorie noch genauer verdeutlichen.

2.2 Habitus, Ehre und Tugend

Im Anschluss an Webers Kategorien von Stand und Klasse hat Pierre Bourdieu explizit die Kategorien des Lebensstils entwickelt. Bourdieu sieht Ehre als eine besondere Form von Kapital. In dem Kapitel »Ehre und Ehrgefühl« in seinen Studien zur Kabylischen Gesellschaft arbeitet er die spezifische Dialektik des Ringens um Ehre heraus (vgl. Bourdieu 1976). Diese »Spielregeln der Ehre« sind verknüpft mit dem Prinzip von »Geben, Nehmen und Erwidern«, welche auch Marcel Mauss in »Die Gaben« beschreibt und analysiert (vgl. Mauss 1990). In seinem Werk »Die zwei Gesichter der Arbeit« (Bourdieu 2000) untersucht Bourdieu an der algerischen Übergangsgesellschaft die vorkapitalistische Logik der Ehre und deren Implikationen.

Bourdieu konzentriert sich in seinen Analysen ähnlich wie Max Weber vorwiegend auf Aspekte von Machtdifferenzierung, Legitimation und Aufrechterhaltung von sozialer Ungleichheit im Kontext von ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital (vgl. Bourdieu 1983, 1993, 1998). In der Forschung und damit zusammenhängend in zentralen Einführungswerken der Soziologie wird er hauptsächlich dementsprechend verwendet (vgl. Fuchs-Heinritz/König 2005; Treibl 2006). In dieser Herangehensweise gerät eine andere Facette in den Hintergrund. Bourdieu (1976, S. 28), sowie auch Mauss (1990, S. 57) erkennen an verschiedenen Punkten die Umsetzung der aristotelischen Tugendethik (vgl. Aristoteles) in diesen Gesellschaften. »Der Ehrenmann (*a ardoi*) ist zugleich der tugendhafte Mann und der Mann von gutem Ruf.« (Bourdieu 1976, S. 28) Und Mauss schreibt über die Parallelen der Moralvorstellungen von »Freigebigkeit, Ungebundenheit, Autonomie und zugleich Größe« (Mauss 1990, S. 56f), die sich mit der Nikomachischen Ethik vergleichen lassen (vgl. ebd., S. 56, Fußnote 28).

Bourdieu nimmt das Element der Tugend aber nicht weiter in seine Analysen mit auf, er sieht größtenteils Distinktionen auf der horizontalen Ebene, er ignoriert bewusst oder unbewusst das philosophische Element, die geistige Ebene und vor allem das gesamte Konzept des *Habitus*, das er der griechischen Philosophie entlehnt hat. Dabei verwendet er *Habitus* und *Hexis* verschieden, obwohl ersteres lediglich die lateinische Variante des griechischen Ursprungsbegriffes ist, das aristotelisch-thomistischer Herkunft ist (vgl. Fröhlich 1999).¹² Bei Aristoteles

12 Natürlich muss an dieser Stelle Bourdieus Werdegang berücksichtigt werden. Als Studierter der französischen Eliteschulen sah er sich einem Übermaß philosophischer Spekulation gegenüber und wollte wie er zu seiner Algerienstudie explizit formulierte: »Nicht den Philoso-

umfasst *Habitus* jedoch auch bzw. vor allem die seelische Disposition, die mittels des rechten Handelns (Tugend) zur Glückseligkeit (*eudaemonia*) führen soll. Bei Bourdieu scheint der am glücklichsten zu werden, der es schafft sich in die höheren Klassen der Gesellschaft zu katapultieren.¹³ Sloterdijk nennt es die »Vertikalspannung«¹⁴; ein inneres Streben nach höheren Gütern als dem besseren Wein, dem schickeren Auto, dem »höheren Geschmack«, den sonst die unterschiedlichen Klassen oder neuerdings die so genannten sozialen Milieus, auszeichnen (vgl. Sloterdijk 2009, S. 281ff). Überspitzt formuliert wäre nach Bourdieus Theorie »der Mensch immer dort am meisten er selbst, wo seine Prägung durch den Habitus ihm zuvorgekommen ist – *als ob das Echteste an uns die einverleibte Klasse wäre (!)*« (ebd., S. 286, *Hervorh. d. Verf.*).

Zentral für diese Arbeit ist es folglich vor allem jene innere seelische Disposition in die Analyse miteinzubeziehen, die jenseits des Bourdieuschen Habitus und der Sozialstruktur die einzigartige Qualität jedes individuellen Selbst auszeichnet, »ein qualitativer Individualismus« (Simmel 1995, S. 53) oder »das Ideal seiner Selbst« (Simmel 1995a, S. 111)¹⁵. Ich möchte an dieser Stelle betonen,

phen spielen!« (Schultheis 2000, S. 177). Heute jedoch sehen wir uns einer gegenteiligen akademischen Welt gegenüber, die den »harten« Szentismus zu einer Art Gottheit erhoben hat und dringend philosophisch-metaphysisch in ihre Schranken verwiesen werden muss.

- 13 Es ist Bourdieu hoch anzurechnen, die gesellschaftlichen Machtmechanismen der »feinen Unterschiede« herauszuarbeiten. Gleichzeitig ist es ein zentrales Problem soziologischer Forschung, das Problemfeld nicht auszuweiten. Die Frage nach Bildungsgerechtigkeit wird immer nur von unten nach oben gestellt, implizit unterstellt die soziologische Fragestellung dadurch, dass man irgendwie glücklicher wird, wenn man es nach oben schafft und vergisst zudem all jene Akademikerkinder, die ähnlichen sozialen Zwängen unterworfen sind, wenn sie es nicht schaffen oder es nicht schaffen wollen die akademische Karriere ihrer Eltern weiterzuführen, sondern vielleicht lieber einen Handwerksberuf ergreifen möchten. Kurzum wird die klassische philosophische Frage nicht gestellt, aber mittels Leistungs- und Karriere-denken als »Glücklichmacher« beantwortet.
- 14 Auch wenn ich nicht mit Sloterdijks Schlussfolgerungen einverstanden bin, denn letztlich wird bei Sloterdijk der hochtrainierte Superathlet und der Yogi auf eine Stufe gestellt und diese »Gleichmacherei« ist meines Erachtens nicht tragbar (ohne das ich dies hier genauer ausführen kann), ist der Begriff der »Vertikalspannung« sehr treffend gewählt.
- 15 »[I]n jedem Menschen ruht potenziell, aber doch *wirklich*, das Ideal seiner selbst; die reine Form seiner, das, was er sein soll. [...] Egoismus ist immer nur ein Verhältnis der Seele zu ihrer Umgebung, sie erwartet von dieser irgend eine Gewährung, irgend ein Glück, zu dem sie sie ausnutzt. [...] Die Seele aber, die ganz und gar sie selbst geworden ist, bedarf dessen nicht [...], sondern weil sie überall sich selbst hat und nichts als ihr reinstes Inneres ist, so ist sie überall Verlangen und Erfüllung zugleich.« (Simmel 1995a, S. 111) Dies wiederum verleiht ihr ein Gefühl von Freiheit bei allen Handlungen, da das Zentrum des Wesens die Peripherie bestimmt, »d.h. wenn unsere einzelnen Gedanken und Entschlüsse, unsere Handeln wie unser Leiden, unser eigentliches Ich ausdrücken, unabgelenkt von Kräften, die außerhalb unser liegen.« (ebd.)

dass ich keinen individualistischen Ansatz vertrete, der letztlich alles auf das Individuum reduziert, noch einen normativ-kollektivistischen, der äußere Strukturen für alles verantwortlich zu machen sucht. Vielmehr geht es um einen handlungstheoretischen Ansatz, der die dialektische Abhängigkeit von subjektiven Dispositionen und objektiv abstrakten Regelungen, mit dem Einbezug des qualitativen Selbst, herauszuarbeiten sucht. Für dieses Problem eignet sich ein Theoretiker in besonderem Maße: Georg Simmel verstand es schon als Mitbegründer der deutschen Soziologie nicht nur zwischen Individuum und Gesellschaft zu unterscheiden, sondern eine Dreierstruktur von »objektiver und subjektiver Kultur und individueller Seele« (Müller 1993, S. 9) aufzumachen. Die individuellen charakterlichen Dispositionen und die geistige Dimension des Menschen wurden kaum bis gar nicht beachtet, so als ob der Mensch ein leeres Blatt Papier wäre, das nur noch soziologisch schlüssig beschrieben werden müsste. Mein Ausgangspunkt und meine Grundannahme bauen ergo auf der Dreierstruktur von Georg Simmel auf, die neben Habitus und Sozialstruktur auch die »individuelle Seele« als eine Kategorie des Geistes in ihre soziologische Analyse integriert.

2.3 Die gegenseitige Bedingtheit von Soziologie und Philosophie

Die gängigen und wenigen soziologischen Studien über die Ehre, klammern die Philosophie weitestgehend aus. Gerade bei einer Thematik wie der Ehre stößt ein Soziologe oder Ethnologe jedoch leicht an seine methodologischen und theoretischen Grenzen. Ludgera Vogt hakt die philosophischen Überlegungen zur Ehre am Anfang ihrer Arbeit als ideengeschichtliche ab, da sie »kaum nach der Relevanz von Ehre in der Gegenwart frag[en]«. (Vogt 1997, S. 41) Gleichzeitig resümiert sie am Ende ihrer Arbeit, wie wichtig ein »gemeinsamer Werthorizont« ist, um ein Mindestmaß an Integration zu schaffen, was im Weiteren »kohäsionsgenerierende Gegenkräfte« und »Desintegrationskräfte« abmildere (vgl. Vogt 1997, S. 389). Und einhergehend damit stellt sie davor die Frage: »Wo bleibt in diesem Szenario der ‚ganze Mensch‘ als Bezugspunkt der Ehre?« (Vogt 1997, S. 378). Sie verkennt, dass sie zur Beantwortung dieser Fragen all jene philosophischen Ideen benötigt hätte, die sie zu Anfang ihrer Arbeit als ideengeschichtliche abgetan hat und es die intellektuelle Aufgabe ist, diese Ideen und Erkenntnisse in den gegenwärtigen sozialen und historischen Kontext zu übersetzen!

Bereits Georg Simmel (1995) prangert die Unvollständigkeit der formalen Soziologie in seinem Aufsatz »Die beiden Formen des Individualismus« an, welche nur mit Hilfe der Philosophie behoben werden (vgl. Mürner 2003, S.

6).¹⁶ Er verdeutlicht dies am Beispiel der »individuellen Freiheit«, indem er zwischen einem *quantitativ* formalen und *qualitativ* inhaltlichen Individualismus unterscheidet. Ein *quantitativer* Individualismus entsteht durch Differenzierungs- und Modernisierungsprozesse. Diese ermöglichen dem Individuum mehr Wahl- und Handlungsmöglichkeiten, es geht also um die Bedingung der Möglichkeiten von Freiheit. Die so erworbene Freiheit ist aber vielmehr eine *äußere* und unbeständige, denn, was anfangs als Freiheit erfahren wird, kann sich schnell zu einer neuen Verpflichtung entwickeln, wenn sie nicht um ihr Pendant der inneren qualitativen Freiheit ergänzt wird (vgl. Simmel 1989, S. 375ff). Das Problem, das Simmel aufzuzeigen vermochte, lässt sich heute an der Möglichkeit der Erwerbsarbeit für Frauen verdeutlichen. Die Forderung und Durchsetzung der Tatsache, dass Frauen heute arbeiten gehen dürfen, war im ersten Schritt eine Befreiung, heute hat sich diese Thematik allerdings insofern zugespitzt, als eine Frau, die dies beispielsweise nicht möchte, gesellschaftlich nicht wertgeschätzt wird und keine Anerkennung für ihre Hausfrauenarbeit findet. Simmels Einwand, quantitative wie qualitative Aspekte der Freiheit zu berücksichtigen, ist somit berechtigt und warnt vor einer Einseitigkeit in jedwede Richtung. Die Entwicklung *qualitativer* Freiheit geht aus der Idee hervor, dass in jedem Menschen das Ideal seiner Selbst liegt, welches es auch zu verwirklichen gilt. Eine vollständige Freiheit kann ergo nur erreicht werden, wenn es möglich ist, nicht absolut, aber weitestgehend *quantitativ* formalen und *qualitativ* inhaltlichen Individualismus zu leben (vgl. Simmel 1995).

Diese Unterscheidung ist auch bei der Thematik der Ehre von zentraler Bedeutung. Ohne ein metaphysisches Wissen stößt man bei einer Thematik wie der Ehre schnell an seine methodologischen Grenzen, was sich letztlich durch die ethnologischen wie soziologischen Studien durchzieht: Die innere Ehre, die das qualitative Selbst berührt, ist nur rudimentär ausgearbeitet und der Fokus richtet sich auf die äußere Ehre in Termini wie Ruhm, Prominenz und Prestige. Diese innere Aushöhlung des Ehrbegriffes führt im schlimmsten Fall zu falschen Schlussfolgerungen und verschleiert den Blick auf die Realität. Georg Simmel

16 Ich möchte hier anmerken, dass die Philosophie ebenso auf die Soziologie oder andere empirische Wissenschaften wie die Ethnologie angewiesen ist. Meine These ist, dass sich beide gegenseitig bedingen, denn eine Philosophie ohne empirisches Gegengewicht oder Ausgleich läuft die Gefahr sich in Spekulationen zu verlieren, wie es in vorherigen Jahrhunderten üblich war und auch der Grund ist, warum sich im letzten Jahrhundert der Fokus verstärkt auf die Empirie gelegt hat. Die Gefahr besteht nun aber in einer neuen Einseitigkeit zu fallen (bzw. sind wir dies bereits). Mit anderen Worten: Metaphysik und Empirie bedingen sich gegenseitig und schaffen dialektisch eine dritte Form höherer Erkenntnis. Dieses dialektische Zusammenspiel auszuloten wäre eine wichtige Aufgabe der modernen Wissenschaften.

verdeutlicht die epistemologischen Verhältnismäßigkeiten am Beispiel der »individuellen Freiheit«, was er dadurch aber gleichzeitig liefert, geht weit über den Freiheitsbegriff hinaus. Er schafft die erkenntnistheoretischen Rahmenbedingungen, in welchem die zentralen Kategorien des menschlichen Daseins betrachtet werden müssen, indem er metaphysisches und empirisches Wissen in einer mehrwertigen Logik dialektisch verbindet.

2.4 Zur Unterscheidung von äußerer und innerer Ehre

Äußere Ehre ist erkenntnistheoretisch nicht ohne *innere Ehre* verstehbar, während *innere Ehre* nicht zwangsläufig von *äußerer Ehre* abhängig ist.

»Im Idealfall decken sich äussere und innere Ehre, dann nämlich, wenn Menschen auf Grund ihrer ethischen Qualitäten Anerkennung finden. Häufig aber macht sich zwischen den beiden Dimensionen von Ehre Widerspruch geltend: ehr-würdige Menschen werden missachtet, während unwürdigen Lob zuteil wird.« (Angehrn 1982, S. 13)

In der soziologischen Forschung hat Thorstein Veblen (1986) dargelegt wie sich Ehre im Zuge der Postmoderne immer mehr in Richtung Prestige (bzw. von innerer zu äußerer Ehre) bewegt bis Ehre und Prestige schließlich in der Postmoderne ihren Kulminationspunkt erreichen und gleichgesetzt werden.¹⁷ Die soziologische Forschung hat sich im Laufe der letzten Jahrzehnte von ihren Klassikern losgesagt und ist den empirischen Wissenschaften gefolgt. Während unter Namen wie Ralf Dahrendorf, Theodor W. Adorno oder Jürgen Habermas noch über den Positivismus und seinen Einfluss auf die Soziologie gestritten wurde (vgl. Maus/ Fürstenberg 1972), scheint der Empirismus heute zum un hinterfragten Glaubensbekenntnis der Soziologie geworden zu sein, sodass weitläufig empirische Sozialforschung und Soziologie als Synonym verwendet werden.

In dieser Entwicklung wurde auch das Phänomen Ehre, wenn es überhaupt als Forschungsgegenstand verwendet und nicht gleich als vormodernes Relikt ignoriert wurde, rein auf ihre äußerliche Ebene hin untersucht. In der Wirtschaftssoziologie beschränkt sich die Untersuchung von Ehre beispielsweise hauptsächlich auf Prestige und Reputation (vgl. Abolafia 1996, vgl. Smith 1989), wobei keine Unterscheidung zwischen innerer Ehre und äußerer Ehre getroffen wird, und so der Inhalt von Prestige und Reputation beliebig bzw. egoistisch ausgedeutet wird. Wenn die Ehre zur reinen Performanz wird, hat sie

17 Die Entwicklung von Ehre zu Prestige werden in Kapitel: »3.5 THEORETISCHER HINTERGRUND: Von der Ehre zu Prestige in der Postmoderne: sachliche Leistungen vor Charakter und geistiger Entwicklung« ausführlich diskutiert.

sich jedoch in ihr Gegenteil verkehrt und andere treffendere Begriffe müssen hierfür gewählt werden.

Während *äußere Ehre* erkenntnistheoretisch ohne *innere Ehre* nicht auskommen kann, ist es möglich ehrenvoll zu handeln, ohne dafür Wertschätzung, Anerkennung und letztlich Ehre zu erhalten. Genau diese Problematik zeigt sich in historischen Beispielen (z. B. Jesus oder Gandhi), die eben keine Anerkennung für Ihre Handlungen erhielten, weil sie allein ihrem Gewissen und ihrer inneren Ehre folgten. Ergo kann nicht am Grad der Reputation oder Anerkennung der Grad der Ehre gemessen werden, denn dies würde voraussetzen, dass die Gesellschaft die wirklich Tugendhaften ehren würde. Unzählige Werke zeigen jedoch, das Geld die neue Form der »Ehre« darstellt (vgl. etwa Simmel 1989; vgl. Segbers 2002; vgl. Weber 2005). Gerade in Zeiten, in denen der Ehrliche der Dumme ist (vgl. Wickert 1994), ist die Unterscheidung von innerer und äußerer Ehre zentraler als in Zeiten, in denen sich die Diskrepanz der beiden Pole weniger konträr zeigt. Denn die größte Gefahr besteht darin, beide zu vermischen und zu verwechseln. Dabei lässt es sich, wie Michael Opielka klar ausdrückt, für die Soziologie eben nicht rechtfertigen Fragen der Moral und Ethik allein der Philosophie zu überlassen, denn beides sind wichtige Regulative bzw. auch Machtinstrumente einer Gesellschaft.¹⁸

In der Überblicksarbeit zum soziologischen Forschungsstand der Ehre von Steuten (2005, S. 6) findet sich auch ein Schaubild, das zusammenfassend den Stand der soziologischen Ehrforschung und dessen Ehrbegriff wiedergibt. Ehre wird hier hauptsächlich über »äußere Ehre« mittels der Begriffe Ruhm, Prominenz, Reputation und Prestige definiert und untersucht. Die »innere Ehre« ist im Verhältnis zur »äußeren Ehre« außer der »Würde« nicht ausdefiniert. Dies ist ein Spiegelbild für den Stand der soziologischen Ehrforschung und verdeutlicht noch einmal die Vernachlässigung der inneren Ehre.

Ehre		
Ansehen/ Wertschätzung »äußere Ehre«	Bezeugung von Wertschätzung	Ehrgefühl »innere Ehre«
in den Dimensionen		
- Ruhm		- Würde
- Prominenz		
- Reputation/ guter Ruf		
- Prestige		

Tab. 2: Die soziologische Ehrforschung und ihr Ehrbegriff nach Steuten (2005, S. 6)

18 Der Soziologe ist selbst Teil seiner gesellschaftlichen Wirklichkeit und ich plädiere dafür, sich dieser Problematik noch viele kritischer und intensiver zu stellen.

Im nächsten Kapitel werden die zwei unterschiedlichen philosophischen Ehrkonzepte vorgestellt, um die fehlenden Teilespekte und metaphysischen Voraussetzungen des Gesamtkomplexes von innerer und äußerer Ehre zu ergänzen. Dadurch kann auch gezeigt werden, auf welchen Grundlagen die einseitige Fokussierung auf die äußere Ehre beruht. Die äußere Dimension soll nicht verneint, sondern um ihre innere erweitert werden, denn nur so ist es möglich ein erkenntnistheoretisch treffenderes Bild zum Phänomen der Ehre zu erlangen. Meine Kritik an der soziologischen Ehrforschung beruht auf der einseitigen äußerlichen Verwendung des Ehrbegriffes und der Ausblendung metaphysischen Wissens um Ehre als Phänomen erkenntnistheoretisch notwendig und hinreichend zu beleuchten.

3. Die zwei Grundannahmen der Ehre in der Philosophie

Die Philosophie verzeichnet eine lange Tradition bezüglich der Thematisierung des Ehrbegriffes bzw. ethischer oder moralphilosophischer Fragen. Bis Ende des 19. Jahrhunderts gibt es fast keinen Philosophen, der sich nicht in der einen oder anderen Form über die Ehre geäußert hätte. Ohne hier die ganze Bandbreite der Facetten darlegen zu können, ist es nötig zwei zentrale Positionen des Ehrbegriffs zu thematisieren. Auf der einen Seite steht die »klassische« Variante in der Tradition des Aristoteles, demnach die Ehrerweisung als »Lohn der Tugend« eines Menschen angesehen wird (vgl. Aristoteles). Auf der anderen Seite fungiert Ehre in der »modernen« Form verstärkt im Sinne von Thomas Hobbes als Evaluationsmechanismus. Hierbei entsteht eine radikale Ablösung von Tugenden und anderen moralischen Wertvorgaben (vgl. Vogt 1997, S. 38f). Ich werde im Folgenden beide Positionen kurz vorstellen, um dann die Entscheidung für eine Variante zu begründen.

3.1 Aristoteles: Ehre als »Lohn der Tugend«

In der »Nikomachischen Ethik« setzt sich Aristoteles explizit mit der Ehre als »Lohn der Tugend« auseinander. Das Ziel des menschlichen Daseins ist bei Aristoteles die Glückseligkeit (*eudaemonia*). Um diese zu erreichen ist eine gewisse Gesinnung der Seele von Nöten, die sich dezidiert in der Tugendethik niederschlägt.

Der Begriff *Ethik* geht auf das griechische *Ethos* (Sitte, Brauch, Charakter) zurück (vgl. Ritter 1972, vgl. Halder 2000, S. 94). Sittliches Verhalten kann oberflächlich schon durch das angepasste Verhalten an eine Gruppe erreicht werden. Bei genauerer Betrachtung ist ein Verhalten aber erst dann ethisch, wenn es mit der Eigenart, dem eigenen Charakter übereinstimmt. Der Begriff Moral stammt von dem Lateinischen *moris* (Sitte, Brauch, Gewohnheit) (vgl. Jüssen 1984, vgl. Halder 2000, S. 124). Moralisches Handeln ist stärker auf äußere und gesellschaftliche oder gruppenspezifische Normen hin ausgerichtet. Man kann moralisch richtig handeln, aber gleichzeitig sein Verhalten gegen sein

ethisches Verständnis richten. Ethisches Handeln gelingt nur, wenn ich in Übereinstimmung mit mir selbst handle. Gleichzeitig muss bei manchen ethischen Entscheidungen abgewogen werden, ob der innere seelische Konflikt einfacher oder schwieriger zu tragen ist als der moralische Konflikt mit dem sozialen Umfeld. Diese kurze Unterscheidung zwischen moralischem und ethischem Handeln gibt auch einen wichtigen Hinweis zur Problematik der Ehre. Ich kann gemäß der »Ehre« einer Gruppe gemäß handeln, das heißt aber noch nicht, dass ich ethisch handle. Die Ehrvorstellungen einer Gruppe sind nicht zwingend konform mit den eigenen ethischen Werten. Hier kommt die Unterscheidung von äußerer und innerer Ehre zum Tragen.

Zentral für ein ehrenhaftes Handeln ist bei Aristoteles vor allem »das richtige Maß« im Kontext von **Person, Ort und Situation** zu finden. Es ist ein situationsbezogenes Verständnis von Gerechtigkeit, deshalb der Name »Beitragsprinzip«. Dabei hat »das Maß« oder »die Mitte« **zwischen den Polen** keinen Namen. Weder Egoismus (was oft als Ziel postmoderner kapitalistischer Gesellschaften gilt), noch Altruismus (was Kirchen oder Religionen oft lehren) sind die Mitte und können somit nicht zur Mitte führen. Eine Selbsterhöhung wie der Egoismus ist nicht das wahre Selbst, so wie auch eine Selbsterniedrigung, der Altruismus es wäre, es nicht ist.

Der Philosoph und Theologe Thomas von Aquin (1964 [1265]) schließt an Aristoteles' Überlegungen an und beschäftigt sich vor allem mit der Frage im Zusammenhang der »Großgesinntheit« des Menschen (129. Frage). Der Moraltheologe Wilhelm Korff (1966, 1969) wiederum bezieht sich auf die philosophischen Entwürfe von Aristoteles und Thomas von Aquin. Er zeigt hierbei die Entwicklung von Ehre zu Prestige auf, die im empirisch-theoretischen Teil in Kapitel 3.5 ausführlich besprochen wird. Prestige entstammt aus dem Französischen und bedeutet ursprünglich »Täuschung, Illusion, aber auch Zauber, Reiz, Charme« (Korff 1969, S. 391). Seine ihm zugrunde liegende lateinische Pluralform *praestigia* bezeichnet »Gauckeleien, die Tricks und das Blendwerk der Spielleute« (ebd.). Während Tugend die Ehre bestimmt, definiert die Leistung das Prestige. »Leistung ist meßbar, berechenbar, planbar. Sie ist gleichsam die quantitative Dimension der qualitativen Tugend.« (Korff 1969, S. 394; s. a. Korff 1966, S. 134ff) Hier zeigt sich, wie wechselseitig Wissenschaft in die jeweilige soziale gesellschaftliche Wirklichkeit verwoben ist, denn in demselben Maße wie Quantifizierbarkeit und sozialtechnische Objektivierbarkeit an Bedeutung gewonnen haben, steigt auch das Interesse an Leistung und Prestige anstelle von der qualitativen Wertigkeit von Tugend und Ehre.

3.2 Hobbes: Ehre als Machtinstrument

Nahe an Prestige und Leistung liegt Macht und so vertritt Hobbes als Vertreter einer »modernen Ehre« in seinem »Leviathan« aus dem Jahre 1651 folgenden Standpunkt:

»Es spielt auch für die Ehre keine Rolle, ob eine Handlung gerecht oder ungerecht ist, wenn sie nur groß und schwierig und folglich ein Zeichen von Macht ist. Denn Ehre besteht nur in der Meinung, daß Macht vorliegt. Deshalb waren die Heiden des Altertums nicht der Ansicht, daß sie ihre Götter entehrten, als sie sie in ihren Dichtungen raubend, stehlend und andere große, aber ungerechte und unreine Taten vollbringend auftreten ließen, sondern sie meinten, sie dadurch ganz besonders zu ehren.« (Hobbes 2011 [1651], S. 92)

Diese heroische und recht eigenwillige Definition der Ehre von Hobbes mag verstörend wirken, wenn man mit den klassischen philosophischen Strömungen der Ehrforschung vertraut ist. Hobbes setzt innere Ehre und äußere Ehre gleich, wobei die innere Ehre keine Bedeutung für ihn hat, sondern nur Macht und Prestige. Bei Hobbes bezeichnet Ehre die Verfügbarkeit über Dinge und Menschen ohne ethischen Imperativ. Ob sie gar eine realistische Einschätzung der modernen Welt darstellt, wie dies Vogt (vgl. 1997, 39f) behauptet, oder womöglich einem narzisstischen Größenwahn entspringt, wird der folgende notwendige Exkurs verdeutlichen.

Um die Thematik der Ehre zu verstehen, muss der Narzissmus, der ein ganzes Zeitalter prägt (vgl. Lasch 1986), verstanden werden, dass ein Phänomen auch dadurch eingegrenzt und besser verstanden werden kann, indem man *ex negativo* zeigt, was es nicht ist. Darüber hinaus ist dieses Wissen notwendig, damit das Phänomen Ehre nicht eingenebelt vom Zeitgeist mit dem selbigen verwechselt wird. Deshalb hierzu ein kurzer Exkurs.

3.3 Exkurs: Individualisierung, Narzissmus und Ehre

Die Soziologen Christopher Lasch (1986) und Walter L. Bühl (2000) (stark inspiriert von C.G. Jung) sowie der Psychologe Hans-Joachim Maaz (2015) kommen alle zu einem übereinstimmenden Ergebnis, was die kollektivpsychologische Krankheit der Moderne ist: *Der Narzissmus, eine Störung der Person in seinem vertikalen Bezug zu sich selbst, der ursächlich aus einem Mangel an Liebe resultiert. Diese meist frühkindlich erfahrene Verletzung zeigt sich in einem »Größenselbst«, also einer Person, die sich selbst erhöht oder einem »Größenklein«, einer Person, die sich selbst erniedrigt. Die Wurzel ist jedoch dieselbe. Der »Kult des Individuums« stellt hierbei eine symptomhafte Erscheinung dar* (vgl. Bühl 2000, S. 27f; vgl. Maaz 2015, S. 30ff).

Die narzisstische Idealisierung von Popstars durch den Zusammenbruch der elterlichen Autorität, der Körperkult gepaart mit einer Übersexualisierung bei gleichzeitigem Fehlen realer sozialer und emotionaler Beziehungen oder die politische Bühne im Wandel zum symbolischen Schauspielplatz sind alles Zeichen und Beispiele eines desintegrierten Selbst in einem gesamtgesellschaftlichen sozialen Rahmen (vgl. Bühl 2000, S. 27f; vgl. Lasch 1968, S. 104f, S. 172f)

Der Prozess der »Individualisierung« ist nicht zu verwechseln mit der »Individuation« wie sie von Carl Gustav Jung, Alfred Adler oder Melanie Klein gemeint und beschrieben wurden. Im Allgemeinen werden diese Begriffe jedoch synonym benutzt, oder enden sogar in seiner Extrapolation im »Kult des Individuums«. Die hoch gepräsene Individualisierung zeigt sich bei genauer Betrachtung jedoch vielmehr als Mythos oder als ein neues Glaubenssystem. Versammlungen, Massendemonstrationen, Kultfeste und anderer Fetische, die Verehrung von »Heiligen« und »Gurus« (z.B. im Fußball) sind nur einige Beispiele für diesen »Kult des Individuums«. »Der besondere Clou dieser ›Religion der Individualisierung‹ ist, dass sie scheinbar eine rein individuelle Konstruktion darstellt; in Wirklichkeit aber ist der Individualismus bestenfalls eine moralische Idee, schlimmstenfalls eine kollektive Wahnidee, oder auch eine mühsam in wechselseitiger Kollusion aufrechterhaltene kollektive Illusion.« (Bühl 2000, S. 26)

Diese Form der »Individualisierung« ist aber weit entfernt von Émile Durkheims Verständnis des »moralischen Individualismus«. Dessen Vorstellung baute nicht auf dem Egoismus des Einzelnen, sondern vielmehr auf der »Sympathie für alles, was Mensch ist« auf. Der »Kult des Individuums« jedoch stellt eine narzisstische Form des Individualismus dar, der den Einzelnen eben nicht in dem, was Mensch sein ist, integriert, sondern in einer archaischen Form äußerer Attribute wie »Geschlecht, Alter, körperlicher Erscheinungsform, ethnischer Zugehörigkeit«, abhängig von einem Führer oder einem »industriegesellschaftlichen Fetischismus«, die in einem Körper- und Gesundheitskult, Auto- und Maschinenritus oder einer Popstarindustrie ihren Ausdruck findet (vgl. Bühl 2000, S. 20f).

Eine narzisstische Person zeigt sich hauptsächlich durch ein »archaisches Größen-Selbst« oder als Ersatz dafür ist sie an ein »libido-besetztes und überbewertetes Objekt« fixiert. Auf der Symptomebene manifestiert sich dies in einer Unfähigkeit auf der Beziehungsebene realistische und beständige Beziehungen zu schaffen. Eine narzisstische Person leidet an einem Mangel an Empathiefähigkeit, Rollendistanz und einem gewissen Maß an Humor gegenüber der eigenen Person. Eine in sich integrierte Person sieht keinen Widerspruch die Einheit der eigenen Person zu wahren und gleichzeitig in der Interaktion mit anderen teilzunehmen. Wichtig bleibt zu erkennen, dass die »dissoziative Identitätsstörung« der gegenwärtigen Gesellschaft ein Kollektivphänomen ist, das sich im Leben und Leiden des Einzelnen ausprägt (vgl. Bühl 2000, S. 31; vgl. Lasch 1968). Das bedeutet, dass sich eine »kollektive Persönlichkeitsstörung«, die sich in Phänomenen wie der Volkskrankheit »Burn-Out« symp-

tomhaft ausdrückt, nicht nur symptomatisch am Individuum geheilt und kuriert werden kann, da die gesellschaftlichen Strukturen an sich pathologisch und anomisch (Durkheim) sind. Es ist gerade die Zuspitzung des kapitalistischen Geistes, seine eigens geschaffenen Pathologien narzisstisch auf die anderen, in diesem Falle, das ausgebrannte Individuum abzuwälzen, anstatt seine eigene Pathologie anzuerkennen und zu beheben. Nicht umsonst schafft sie somit durch die Psychologisierung einen ganzen Markt und eine Berufsgruppe, die ihre eigenen Schattenseiten übersieht und auf das Individuum ablädt (vgl. Lasch 1986, S. 23f).

Von Entwicklung im Sinne der Persönlichkeits- und Entwicklungspsychologie kann aber erst gesprochen werden, wenn ein »geschäftsführendes Ich« oder »Kernselbst«, beides Begriffe die die »Einheit des Selbst« beschreiben, vorhanden ist. Es geht um ein ausgewogenes Wechselspiel zwischen horizontaler und vertikaler Entwicklungsebene, die lediglich kulturelle und sozialstrukturelle Unterschiede aufweist. Der Narzissmus zeichnet sich gerade durch eine falsche bzw. pathologische Form dieses Prozesses aus. »Individualisierung und Kollektivierung sind dialektisch miteinander verbunden.« (Bühl 2000, S. 33) Die Einheit der Person ist jedoch keine ontologische Doktrin; sie verlangt Wandelbarkeit und Stabilität zugleich. »Der Prozess der Gewinnung dieser Einheit ist die Individuation.« (Bühl 2000, S. 35)¹⁹ Die Erlangung der Individuation vermag es, Individualität und (unbewusste) Kollektivität in einen Einklang zu bringen – ohne in einem der Pole zu verhaften.

3.4 Aristoteles oder Hobbes?

In der Moderne wird Individualismus in Form eines von allen Bindungen und Kontexten losgelösten Ich als anzustrebendes Ziel der Freiheit verstanden. Diese Vorstellung ist in einem kollektiv unbewussten Narzissmus verankert. Ehre ist ein Beziehungsprinzip. Eine integrierte Vorstellung von vertikaler Selbstentwicklung gepaart mit horizontaler Einbettung in das Kollektiv findet sich bei Aristoteles.²⁰ Innere und äußere Ehre sind bei ihm in einer reifen Person verbunden.

Hobbes' Ehrvorstellungen gleichen gemäß seinem Menschenbild (*Homo homini lupus – Der Mensch ist des Menschen Wolf*) eher einer narzisstisch gestörten Persönlichkeit, die Ehre und Prestige gleichsetzt und der es an mangelnder Selbstintegration fehlt, so dass sie über äußere Ehre versucht dieses Defizit auszugleichen. Würde er den zugrundeliegenden Liebesmangel verstehen, würde er die Nutzenverfolgung nicht als normale Bedingung des Menschseins ansehen, sondern deren Pathologie erkennen. Das größte Problem ist hierbei jedoch, dass es nicht einfach ist, dem Narzissten seinen Narzissmus zu verdeutlichen – unge-

19 Inwiefern eine misslungene Individuation zu einer verstärkten Neigung zu Prestige, Ruhm und Ansehen führt, wird in Kapitel 3.5 genauer ausgeführt.

20 Gemäß Mauss (1975, S. 202) muss Aristoteles vor allem auch als Psychologe gelesen werden.

fähr so schwer wie einem Süchtigen seine Sucht – da mittels der »narzisstischen Abwehr« (vgl. Maaz 2015, S. 107f) alle möglichen realen oder irrealen Argumentationen rationalisiert herangezogen werden, um bloß nicht das eigene Defizit fühlen zu müssen. Das schlimmste und unbedingt zu vermeidende für den Narzissten ist, seinen Liebesmangel zu fühlen, denn dieser Schmerz gilt als kaum ertragbar.

Heutzutage werden gerne Narzissmus, Individualismus und Freiheit gleichgesetzt. Ein Mensch, der sich nicht mehr fühlen kann, hat ernst zu nehmende Probleme in der vertikalen Entwicklung seines Selbst. Hier ist nun auch das grundlegende Problem der Arbeit von Ludgera Vogt (1997) anzusiedeln. Vogt sieht die Sicht von Hobbes als »modern« und Hobbes als »Realist« an (vgl. Vogt 1997, S. 39ff). Hobbes und ihre Grundannahme fußen jedoch auf einer rein aufseigleiteten Ehre, die abgetrennt von ethischen Werten funktioniert. Vogts Arbeit ist in sich schlüssig und sie hat Recht, dass »Ehre« weiterhin eine Funktion in modernen Gesellschaften hat, jedoch nur in Hobbes Sinne als »äußere Ehre« und Sozialprestige. Konsequenterweise müsste ihre Arbeit nicht mit »Zur Logik der Ehre«, sondern mit »Zur Logik der äußeren Ehre« betitelt werden.

Es wäre ein falsches Verständnis, wenn man daraus schließen würde, dass Macht und Ehre ein Gegensatzpaar bilden würden. Mehr als dies sind Macht und Ehre sich bedingende Prinzipien, die Aristoteles in die Formel: »Die Herrschaft zeigt den Mann.« (Aristoteles, 1130a) – oder eben auch die Frau – gebracht hat. Damit ist gemeint, dass diejenige Person mit den höchst entwickelten ethischen Tugenden – allen voran die Gerechtigkeit – geeignet für die Führung und Leitung einer Gesellschaft ist, denn diese muss das Bedürfnis nach bloßer egoistischer Bedürfnisbefriedigung überwunden haben um im rechten Sinne für alle gesellschaftlichen Mitglieder zu handeln. Ich werde darauf vor allem in Kapitel 4.5 des empirisch-theoretischen Teiles noch genauer eingehen.

Aristoteles und Islam mag für manchen einen Widerspruch darstellen, da in den heutigen Islamdebatten vermehrt der Gegensatz von arabischer und westlicher Kultur unterstrichen wird. Dabei wird der Einfluss der arabisch-islamischen Kultur im europäischen Mittelalter wenig thematisiert und vergessen, welchen kulturellen Austausch es zwischen Orient und Okzident gab. Einer der einflussreichsten und wohl bekanntesten Übersetzer war Averroes (lat., Ibn Rushd arab.), auch bekannt als »der Kommentator« (vgl. Hendrich 2011, S. 97; vgl. Köknel/ Ortaylı 2007, S. 31).²¹ Zudem muss das philosophische Wissen um die Vervollkommnung des Menschen als transkulturelles Wissen begriffen werden.

21 Aufgrund der Schließung der platonischen Akademie in Athen durch Justinian 529 emigrierte die Schule nach Djundaschipur, Harran, sowie Ägypten. Der Schwerpunkt der Philosophen in Forschung wie in Lehre lag hier auf »Logik, Ethik, Mathematik (mit den Diszipli-

Die philosophische Grundlage dieser Arbeit wird aufgrund der ausgeführten Kritik an Hobbes von Aristoteles inspiriert sein. Für Aristoteles zeichnet sich ein ehrenvolles Handeln vereinfacht gesagt durch das Finden der Mitte zwischen zwei Polen aus. Die Pole können benannt werden, die Mitte, in der sich das ehrenhafte Verhalten abspielt, kann nicht benannt werden. Narzissmus, der einhergeht mit Egoismus wäre ein überhöhter Selbstwert. Der Gegenpart zum Narzissmus (*Größenselbst*) wäre der Helferkomplex oder die Co-Abhängigkeit (*Größenklein*), was einem altruistischen, d.h. selbstaufopfernden Verhalten entspricht. Überspitzt formuliert denkt und fühlt der Narzisst nur an sich und der Co-Abhängige nur an den anderen. Die Mitte und somit das Ehrgefühl aber besteht darin, ein Gleichgewicht zwischen sich selbst und den anderen herstellen zu können.

Das ethische Gefühl gilt jedoch nicht mit Emotionen oder Leidenschaften verwechselt oder gleichgesetzt zu werden. Die Diskussion um »Leidenschaften und Interessen« (Hirschman 1987) durchzieht die Geschichte seit Anbeginn.

nen des Quadrivium: Geometrie, Arithmetik, Musiktheorie, Astronomie) und schließlich Astrologie« (Hendrich 2011, S. 30). Die »Theologie des Aristoteles« war hier eine der ersten Übersetzungen. Neben den reinen Übersetzungen folgten alsbald auch die Kommentare (vgl. ebd., S. 31ff).

Die zentralen Gedanken der auf Aristoteles begründeten Philosophie von Ibn Rushd lassen sich in vier Hauptthesen zusammenfassen: »die Lehren von der Ewigkeit der Welt, der Einheit eines für alle Menschen gleichen Intellekts, der philosophischen Lebensweise als Möglichkeit einer diesseitigen Glückseligkeit und schließlich die – freilich höchst umstrittene – These von der ›Doppelten Wahrheit‹« (ebd., S. 99).

Mit der »Doppelten Wahrheit« wird in der mittelalterlichen Theologie das Phänomen bezeichnet, dass ein Urteil in der Philosophie (secundum rationem) wahr, aber in der Theologie (secundum fidem) falsch sein kann. Seit 1260 sah sich das christliche Selbstverständnis durch die Übernahme der aristotelisch-averroistischen Weltansicht gefährdet. Einige Lehren des Aristoteles wie etwa die der Ewigkeit der Welt oder der Einheit und Unsterblichkeit der Geistseele standen im Widerspruch zur vorherrschenden kirchlichen Doktrin. Dadurch wurden den aristotelisch-averroistisch argumentierenden Philosophen eine »doppelte Wahrheit« seitens der Theologen unterstellt. Eine Lehre der »Doppelten Wahrheit« gab es in Wirklichkeit nie, sie war vielmehr die theologische Zensur gegenüber philosophischem Wissen. (http://universal_lexikon.deacademic.com/229762/doppelte_Wahrheit)

Die »Wissenschaft der Alten« beinhaltete neben der griechisch-hellenistischen Tradition Texte der antiken Wissenschaften inklusive deren Philosophie, aber auch sonstige »Weisheitslehrn« mystisch-esoterischer Art oder indischer Mathematik. Zunächst gab es eine strikte Trennung zwischen den »islamischen« oder »arabischen Wissenschaften« und den »Wissenschaften der Fremden«, insbesondere der Griechen mit ihren Ausführungen der Philosophie, Logik, Mathematik, Naturwissenschaften und Medizin. Diese Unterscheidung nahm aber im Laufe der Zeit ab und ist bei Al-Farabis »Ihsa al-Ulum« (De scientis, Über die Wissenschaften) nicht mehr anzutreffen. Al-Farabi verdeutlicht, dass weniger der religiöse oder kulturelle Hintergrund der Wissenschaften, sondern die Vervollkommnung des Menschen im Zentrum stehen sollte (vgl. Hendrich 2011, S. 28ff).

3.5 Zur Unterscheidung von Interesse, Emotion und (Ehr-)Gefühl

»Für alle Klassiker der Soziologie als ›Wirklichkeitswissenschaft‹ (Max Weber) war evident, dass sich ihr Gegenstand über Nicht-Logisches oder Affektivität (mindestens) ebensosehr konstituiert wie über Zweckrationalität. In ihren Werken haben sie in sehr unterschiedlicher Weise ›die Bedeutung nicht-logischer Praxis für die gesellschaftliche Konstruktion von Wirklichkeit‹ (Hitzler 1988: 5) zum Thema gemacht. Betrachtet man dagegen die nach-klassische Soziologie, so scheint sie sich eher schwer zu tun mit der Beobachtung, dass wir ›in unsere Gefühle in gleicher Weise verstrickt [sind] wie in unser Wissen‹ (ebd.: 36). Ob die gegenwärtig anhebende Soziologie der Emotionen dies zu korrigieren vermag, oder ob sie den herkömmlichen Bahnen der Analyse von Funktionalisierungen und/oder kapitalistischen Überformungen sowie Destruktionen des Gefühlslebens folgt, bleibt abzuwarten.« (Keller 2010, S. 103)

Vor allem in der Aufklärung wurde die Vernunft über das Gefühl gesetzt und der Verstand überhöht, was sich heute in einer einseitigen und eindimensionalen Bildung (vgl. Marcuse 2008) des Menschen zeigt.

Interessen und Leidenschaften waren in der Entwicklung des kapitalistischen Geistes zwei entgegengesetzte Handlungspole. Albert O. Hirschman erläutert, dass im Zuge des kapitalistischen Geistes Interessen Leidenschaften vorgezogen wurden, jedoch nicht in einer absoluten Negation der Leidenschaften, sondern vielmehr in der utilitaristischen Verwendung bestimmter gewinnbringender Leidenschaften gegenüber anderen (vgl. Hirschman 1987, S. 40; vgl. Neckel 2011, S. 43). Der Dualismus von Interessen und Leidenschaften bzw. die Privilegierung nutzbringender Leidenschaften war vor allem im 17. Jahrhundert vorherrschend (vgl. Hirschman 1987, S. 49f). Neckel (2011) zeigt in seinem Artikel »Der Gefühlskapitalismus der Banken« anhand der Gier, dass diese doch nicht so ruhig ist, wie man dies einst annahm. Leidenschaften und Interessen müssen heute also wieder neu verhandelt werden.

Gefühle sind auch bei Adam Smith (2010 [1759]) von zentraler und wegweisender Bedeutung, denn es ist das Gefühl, in dem das sittlich Richtige angelegt ist. Das Buch von Adam Smith heißt auch nicht »Die Theorie der ethischen Gedanken«, sondern explizit die der Gefühle. Leider wird Smith oftmals missbräuchlich als Gründer des Neoliberalismus angesehen, da sein Buch »The Wealth of Nations« (Der Wohlstand der Nationen, 1974 [1776])²² ohne »The

22 »Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.« (Smith 1974 [1776], S. 17)

«Theory of Moral Sentiments» (Die Theorie der ethischen Gefühle) gelesen und in der Folge meist neoliberal und eigeninteressiert interpretiert wurde. Adam Smith selbst muss deshalb als klassischer Liberalist verstanden werden, dessen eigeninteressiertes Handeln mit moralischen Grundwerten einhergeht und bei dem sich Freiheit und Verantwortung gegenseitig bedingen. Das ethische Gefühl korrigiert in diesem Sinne immer das eigeninteressierte Handeln, sodass dieses seinen Rahmen nicht überspannt (vgl. Horn 2009; vgl. Anker 2007, S. 22).

Die deutsche Sprache ist eine sehr reiche und präzise Sprache bis auf den Bereich der Gefühle und Emotionen bzw. primären und sekundären Gefühlen, wo sie sehr ungenau ist bzw. wird sie hier sehr ungenau verwendet,²³ da Emotionen und Gefühle als unsachlich gelten. Deshalb muss man sich zunächst den Unterschied von Gefühl und Emotion bewusst machen, denn beide werden umgangssprachlich, aber auch in der Wissenschaft, oft synonym gebraucht. Eine Auseinandersetzung mit diesem Problem findet sich bereits bei Damasio (2005) oder anderen Autoren, die die Bedeutung der Emotionen und der »Emotionalen Intelligenz« für das menschliche Dasein hervorheben (vgl. DeSousa 1990, Goleman 1996).

Die Unterscheidung von Gefühl und Emotion bzw. primären und sekundären Gefühlen ist auch deshalb zentral, um die Emotionssoziologie (vgl. Flam 2002; Gerhards 1988) verstehen und einordnen zu können. Ähnlich wie die Habitustheorie Bourdieus die Gefühls- und Seelenbene ausklammert, folgt auch die Emotionssoziologie den gängigen Analysemethoden äußerer Wechselwirkungen gesellschaftlicher Subsysteme wie Persönlichkeit, Organismus, Sozialstruktur und Kultur.

Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung

Ich verstehne in Anlehnung an Aristoteles das Gefühl als leitendes Prinzip der Seele, das durch das Verhalten der Tugend zu immer genaueren und verfeinerten Ausprägungen führt. Das Gefühl und damit einhergehend das Ehrgefühl liegt in Georg Simmels Termini auf der Achse der individuellen Seele, die bis dato in der soziologischen Forschung ausgeklammert wurde.

Problematisch ist, dass wir alle durch unterschiedliche kulturelle, soziale oder familiäre Konditionierungen dieses Gefühl nicht immer spüren oder es mit unseren Emotionen verwechseln. Idealtypisch liegt das Gefühl auf der Seelenbene, die Emotionen und sekundären Gefühle sind Ausdruck der gesellschaftlichen Verhältnisse. Beide Bereiche sind dialektisch verschränkt. Auch kann man

23 Anders als die türkische Sprache, wie wir später noch genauer sehen werden.

nicht sagen, dass jede gesellschaftliche Konstruktion uns von unserem Gefühl wegführen würde.

Manche gesellschaftliche Konstruktionen sprechen durchaus unsere »wahren Bedürfnisse« (Marcuse 2008) an. Insofern kann die traditionelle Handelsehre als idealtypisch gelungene Konstruktion der Bildung seelischer Tugenden in gesellschaftlichen Strukturen angesehen werden. Am »Ehrenmord« indessen lässt sich im Gegenzug aufzeigen, inwiefern gesellschaftliche Strukturen Menschen von ihren »wahren Bedürfnissen« zu »falschen Bedürfnissen« (Marcuse 2008) und ergo zu falschen Emotionen führen. Der türkische Mann dessen Frau in seinen Augen »ehrlos« gehandelt hat, »fühlt«²⁴ sich in seiner »Ehre« gekränkt. Genau an diesem Punkt müsste aber genauer hingesehen werden, ob dies nun ein Gefühl oder eine Emotion ist. Emotionen beruhen meist auf eigenen psychologischen Dysfunktionen. Auch der Broker an der Wall Street fühlt meist nicht mehr, dass sein Verhalten ethisch falsch ist, da es in dem gesellschaftlichen und kulturellen Raum, in dem er lebt, als »richtig« oder »normal« angesehen wird. Ich werde auf die Dynamik von Emotion und Gefühl bzw. Ethik und Moral im Laufe der Arbeit immer wieder zurückkommen.

	EBENEN DER PERSÖNLICHKEITSSTRUKTUR	
	innere Ehre	äußere Ehre
Georg Simmel	Kernselbst (C.G. Jung) primäre und ethische Gefühle (Aristoteles, Smith) wahre Bedürfnisse (Marcuse)	Anerkennungsformen; symbolisches und soziales Kapital
individuelle Seele	Habitus (Bourdieu)	sekundäre Gefühle, Emotionen geformt durch Sozialisation und Enkulturation
subjektive Kultur	Habitus (Bourdieu)	Kultur und gesellschaftliche Struktur/ Institutionen, die wir erschaffen und als eigene Entität auf uns zurückwirkt
objektive Kultur		

Tab. 3: Zusammenfassung der theoretisch-philosophischen Leitgedanken

24 Hier tritt ein sprachliches Problem aus, denn wir fühlen Emotionen ebenso wie wir Gefühle fühlen.

Ausgehend und in Anlehnung an die griechische Philosophie insbesondere Aristoteles trägt jeder Mensch ein Ehrgefühl in sich, welches durch Gewohnheit und Übung entweder trainiert wird und sich zu einem Habitus entwickelt oder brach liegt, denn wie jedes Talent, das nicht regelmäßig geübt wird, verkümmert es, wenn es nicht benutzt wird.

Die Unterscheidung von äußerem *und* inneren, quantitativen *und* qualitativen bzw. extensionalen *und* intensionalen Faktoren bei der Definition eines Begriffes sind grundlegende erkenntnistheoretische Einsichten, um notwendige und hinreichende Bedingungen von Wissen zu erfüllen (vgl. Baumann 2002, S. 86; vgl. Bühl 2000, S. 25ff; vgl. Simmel 1995). Diese Faktoren müssen auch beim Thema Ehre berücksichtigt werden, wurden aber bislang wie in den vorangehenden Kapiteln dargelegt, nur unzureichend in den Erkenntnisprozess mit einbezogen. Nachfolgend findet sich das Schema von Steuten (2005, S. 7; hier: Tab. 2, S. 38), erweitert um die innere Dimension der Ehre. Auf die Begriffe Würde und Gewissen werde ich im Laufe der Arbeit noch näher eingehen.

Ehre		
Ansehen/ Wertschätzung (»äußere Ehre«)	Bezeugung von Wertschätzung	Ehrgefühl (»innere Ehre«)
in den Dimensionen		
-		
- Ruhm, Prominenz, soziales Kapital		- Würde
- Reputation, Prestige, Anerkennung		- Gewissen
- guter Ruf: Ehre als »Lohn der Tugend«		- Tugend
- äußere Freiheit		- innere Freiheit
- Emotion/ sekundäre Gefühle		- primäre Gefühle

Tab. 4: Der Ehrbegriff in Erweiterung der Dimension der Seele resp. der Tugend

II. Empirisch-Theoretische Erkenntnisse: Die Divergenz vormoderner und moderner Ökonomie als Schauplatz der Veränderung der Charakterhaltung



Abb. 1:
Das Eingangstor
Nr. 1 Nuruosmaniye;
Nuruosmaniye Kapısı

Kapalı Çarşı

*Giyilmemiş çamaşırlar nasıl kokar bilirsin,
Sandık odalarında;
Senin de dükkanın öyle kokar işte.
Ablamı tanımasın,
Hürriyette gelin olacaktı, yaşasayıdı;
Bu teller onun telleri,
Bu duvak onun duvağı işte.
Ya bu çamurdaki kadınlar?
Bu mavi mavi,
Bu yeşil yeşil fistanlı ...
Geceleri de ayakta mı dururlar böyle?
Ya bu pembezár gömlek?
Onun da bir hikayesi yok mu?
Kapalı Çarşı diyip geçme;
Kapalı Çarşı,
Kapalı kutu.*

Orhan Veli Kanık

Der Große Basar²⁵

*Du kennst den Duft frischer Wäsche
In der Truhekammer;
Dein Laden riecht auch so.
Du kennst meine ältere Schwester nicht,
Sie wäre bei der Verkündung der Freiheit Braut geworden,
wenn sie gelebt hätte;
Das ist ihr Lametta
Das ist ihr Brautschleier.
Und die Frauen in den Schaufenstern?
Die in den Überwürfen
In Blau und Grün ...
Stehen sie auch nachts so aufrecht?
Und dieses Seidenhemd?
Hat es keine Geschichte?
Sag nicht so achtlos Großer Basar,
Großer Basar, Große Geheimnisse.*

25 Übersetzung: Yüksel Pazarkaya, [www.orhanveli.net/yukselpazarkaya/dergobeasar.html](http://www.orhanveli.net/yukselpazarkaya/dergrobeasar.html)
(Stand: 20.08.2015)

1. Wesentliche Eckdaten in der historischen Entwicklung des Großen Basars

1.1 Der Große Basar und seine Rolle im Osmanischen Reich: Ein Symbol der Macht

Dieses Gedicht über den Großen Basar ist eines der bekanntesten und wird in der Türkei oftmals im Kontext des Großen Basars zitiert. Wie der bekannte türkische Dichter Orhan Veli Kanık in seinem Gedicht verdeutlicht, ist der Große Basar eine »zugedeckte Box« (*kapali kutu*), was sinngemäß am besten mit ein »großes Geheimnis« übersetzt werden kann. Ich werde es nun wagen, dieses große Geheimnis ein Stück weit zu lüften.

Die über 550 Jahre alte Geschichte des Großen Basars kann nur richtig eingeordnet und verstanden werden, wenn sie in die Geschichte des Osmanischen Reiches eingebettet wird. In diesem Kapitel werden besonders die Rolle des Großen Basars, seine Entstehungsbedingungen im Osmanischen Reich sowie die damit einhergehenden institutionellen Regelungen aufgezeigt. Diese Einleitung dient zur Hinführung und kontextuellen Einbettung. Die Charakterbildung muss immer in einem sozialen und gesellschaftlichen Gefüge betrachtet werden. Es bedarf eines gewissen Hintergrundwissens darüber, was der Große Basar eigentlich ist und welche Rolle er im Osmanischen Reich gespielt hat. Hier ist nicht der Ort um eine Geschichte des Osmanischen Reiches nachzuzeichnen, sondern den Basar historisch einzubetten, um somit später auch die Charakterhaltung und ihren Wandel verstehen zu können.

1.1.1 Der Bau des Großen Basars in Istanbul: Der Basar als Symbol der Macht

Am 29. Mai 1453 eroberte Fatih Sultan Mehmed II., auch »der Eroberer« (*türk./osman. »fatih«*) genannt, Konstantinopel und ernannte die Stadt zur neuen Hauptstadt des Osmanischen Reiches. Offiziell gilt das Jahr 1461 als Gründungs- und Geburtsjahr des Basars, so dass der Basar im Jahr 2011 seinen 550. Geburtstag feiern konnte (vgl. Çaykara 2001, S. 19, vgl. Offizielle Homepage des Großen Basars). Der Basar großer orientalischer Städte war immer ein wichtiges Steuerungsorgan und -zentrum. Man kann ihn analog zu dem Central Business District und der City großer westlicher Städte sehen. Heute wird oft vergessen, dass sich hinter der schillernden und touristisch attraktiven Fassade das Mekka des Einzelhandels, Großhandels und der Geldleihe befand (vgl. Wirth 1974/ 75, S. 214; vgl. Şatıroğlu/ Okan 2010, S. 18ff) bzw. teilweise immer noch befindet. Denn auch wenn sich die offizielle Wirtschaft der Türkei woanders abspielt, bleibt der Basar das geheime Zentrum, in dem alle Fäden zusammen laufen (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 188).

»Auch wenn wir hier und da Filialen aufmachen, Zentrum für Sammlung und Verteilung von Devisen bleibt doch der Große Basar. Der Basar ist ein Sammel- und Verteilungszentrum für ganz Anatolien«, so ein Inhaber einer Wechselstube auf dem Großen Basar (ebd.).

Im Jahre 1456 wurde der Bau des Großen Basars in Istanbul beschlossen. Neben einer neuen Identitätsstiftung vor byzantinischem Hintergrund sollte eine wirtschaftliche Vorrangstellung geschaffen werden, die für Konkurrenz sorgen würde: Eine besondere Verwaltung, Flexibilität im Inneren, Internationale Beziehungen und Produktsicherheit waren die Anhaltspunkte. Kernstück des Industrie- und Handlungszentrum war der »Old Bedesten«. Je näher ein Geschäft an diesem Bedesten lag, als umso edler galt es. Je weiter man sich davon entfernte, umso mehr ähnelte es einer Art Flohmarkt. Im »Old Bedesten« wurden die kostbarsten Sachen wie Geld, Schmuck, Gold, Pelze, Teppiche und vieles mehr aus Nah und Fern verwahrt. Der florierende Handel brachte Fatih im Weiteren zur Errichtung des »Sandal-Bedesten«. Neben diesen zwei Bedestens erweiterten im Laufe der Zeit sogenannte »Hans« das Bild des Basars. Aufgrund der bewegten Geschichte des Basars, die unter anderem durch viele Erdbeben immer wieder »aufgerüttelt« wurde, kann man keine wirkliche Symmetrie in der Architektur des Basars erkennen und unterschiedliche Sektoren haben sich im Laufe der Zeit weniger strukturiert angesiedelt (vgl. Çaykara 2001, S. 19; Küçükerman/Mortan 2009, S. 120f.).

Der Bedesten war der Hauptverkehrspunkt aller Gewerbetreibenden im osmanischen städtischen Marktbereich. Er war der Dreh- und Angelpunkt für den Austausch kostbarer Waren: Geld und Wertsachen wurden hier »gewaschen«. Das Äquivalent des Bedesten war in Italien die »fondaco«, in England die »guildhalls« und in Deutschland die »Kaufhallen«. Produktion wie Konsum wurden von der auf dem Gildenwesen beruhenden Wirtschaftsordnung gesteuert. Die Festlegung von Qualitätsstandards, dem Höchstpreissystem (*Narb*)²⁶, »die Beschränkung der Beschäftigtenzahlen und des Angebots verarbeiteter Materialien« fielen unter diese Aufgabenbereich. Rohstoffknappheit und geringe Käuferzahl begründeten diese Handlungsweisen (vgl. Küçükerman/Mortan 2009, S. 63). Der größte Unterschied der osmanischen Gilden zu europäischen bestand in der Separation der einzelnen Handwerksorganisationen, es gab weniger eine übergeordnete zentrale Organisation, die alles ordnete, denn eine Vielzahl kleinerer und lokaler Vereinigungen (vgl. Genç 2007, S. 81)

26 Das Höchstpreissystem (*Narb*) im Speziellen und die Preisbildung im Allgemeinen wird in Kapitel 4.1.2 »Fallbeispiel; ‚Hassle free shopping‘ und Preisetiketten« ausführlicher dargelegt werden.

Der Große Basar galt als osmanisches Zentrum für Planung, Produktion und Kontrolle. Ein wichtiger Bestandteil war hierbei die im Serail existierende Gemeinschaft der *Ehl-i Hıref* (Leute des Handwerks). Diese auf den ersten Blick unauffällige Gruppe hatte eine strategisch wichtige Aufgabe inne und ist mit heutigen Forschungs- und Entwicklungszentren – modernen Thinktanks – vergleichbar. Zusammen setzte sich die Gemeinschaft der *Ehl-i Hıref* aus den »wahren Meistern« aller Berufsgruppen. Um auch auf internationalem Parkett mithalten zu können, wurden zudem die Besten des Faches aus dem Ausland angeworben. Die Mitglieder der *Ehl-i Hıref* galten als Trendsetter und Vorreiter. Jedweder entstandene Prototyp wurde dem Sultan zur Bewertung im Topkapı Palast vorgeführt und nach dem Prinzip der Wertschätzung (*takdir*) honoriert – was zum einen recht üppig ausfiel und ansonsten bei den Osmanen kaum üblich war. Die Öffentlichkeit durfte dann die auserwählten Prototypen als Schmuckstück, Stoff oder Schuhwerk bewundern (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 109f).

Gott gilt in der islamischen Wirtschaftsvorstellung als wahrer Eigentümer irdischer Güter. Folglich kann menschlicher Besitz nur Leihgabe Gottes sein. Privatbesitz ist dabei als Recht und als Verpflichtung zu verstehen und sollte deshalb nicht mit gesellschaftlichen Interessen in Konflikt geraten (vgl. ebd., S. 124; vgl. Kalisch 2003; vgl. Khoury 2005; vgl. Leipold 2003; vgl. Köknel/ Ortaylı 2007, S. 48).²⁷ Der Staat stellte ein wichtiges Instrument wirtschaftlicher Steuerung dar. Wirtschaftliche Stabilität baut dabei auf drei Grundlagen: Produktion und Angebot, einem stabilen Währungssystem sowie Preis- und Qualitätskontrolle. Produktion orientierte sich am Bedarf und wurde nicht über Massenfertigung gesteuert. Profit zu machen war legitim, Besitzanhäufung sollte jedoch zur Wahrung einer ausgewogenen Einkommensverteilung vermieden werden. »Privilegien und Klassenbildung im westlichen Sinne existieren nicht. Aus diesem Grund bildet sich keine kaufmännische Bourgeoisie aus.« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 124) Das osmanische Wirtschaftssystem, welches auf islamischen Grundlagen beruhte, entstand in vielfältiger und komplexer Wechselwirkung. Folglich hatte es weniger Modell- oder Systemcharakter, sondern vielmehr war es eine Lebensart. »Füตüvvet, Ahilik, Gewerbeverband, Kommunalverwaltung oder Steuerpacht waren unmittelbar übernommene Einrichtungen« (ebd.).

27 Die islamische Wirtschaftsethik diskutiere ich im theoretischen Kapitel 5.2.



Abb. 2: Eingang zum »Old Bedesten«



Abb. 3:

Sogenannte »Hans« ergänzten im Laufe der Zeit die beiden zentralen Bedestens: Old Bedesten und Sandal Bedesten, hier: *Zincirli Han*



Abb. 4:

Über den Dächern des Basars: Diese dienten auch dem James-Bond-Film »Skyfall« im Jahr 2012 als Kulisse

1.1.2 Die Organisationsstruktur des Osmanischen Reiches: Gilden und Zünfte, Ehl-i Hiref – die Elite des Sultans

Die Osmanen brachten eine neue Kategorie: »Ehl-i hiref« bzw. »Ehl-i hirfet« (»Leute des Handwerks«) (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 64). Die Funktion dieser Leute war nicht auf Profit gerichtet, sondern vielmehr standen Kunstfertigkeit und Geschick im Vordergrund. Dies unterschied sie von den üblichen Gewerbetreibenden (*esnaf*). Mit der Einsetzung sozialer Schichtung begannen sich im 18. Jahrhundert Esnaf und Hirfet voneinander zu trennen. Hirfet widmete sich vor allem der schönen Künste und der Kalligraphie. Die volle Wortbedeutung von »*Esnaf*« aus dem Arabischen »Klasse, Schichten« entfaltete sich im 18. Jahrhundert. Mit Einzug der Industrialisierung im 19. Jahrhundert kam es zu Zerfallserscheinungen und der Begriff »*Esnaf*« wurde für alle verwendet, die ihren Beruf in vollem Umfang ausübten (vgl. ebd., S. 64f) »Das wichtigste Schutzmittel des Gewerbes war seine Organisation. Sie war, wenn auch halb offiziell, autonom. Auf ihren Fahnen standen Qualitätskontrolle, Festlegung von Standards, Sicherung von Preisstabilität, Verhinderung von ungerechtfertigter Konkurrenz, Überproduktion und Arbeitslosigkeit. Es handelte sich also um ein Solidarbündnis.« (ebd., S. 65)

Der »Kadi« war Vorstand in richterlicher, administrativer und kommunaler Hinsicht. Ihm oblag die Macht zur Absetzung und Ernennung von Personen im Gewerbeverband. Außerdem wurden bei ihm alle Informationen über Produkte, die auf den Markt gebracht wurden, gesammelt. Der Markt wurde kontrolliert vom sogenannten »Muhtesip« (Leiter des Amtes für städtische Angelegenheiten). Des Weiteren stand dem Gewerbeverband ein gewählter Scheich vor, dessen Gehilfe der »Kethüda« oder »Kâhya« (Marktaufseher) war, dem wiederum ein weiterer Gehilfe der »Yigitbaşı«²⁸ (Obmann) zur Seite stand. Die Gruppe der »Ehl-i hibre« (Experten) legte letztlich die Preise fest, pflegte die Beziehungen zum Kadi und war für die Plombierung der Waagen und Gewichte zuständig (vgl. ebd., S. 65; vgl. Genç 2007, S. 81ff; vgl. Mantran 1991, S. 98ff).

In der traditionellen Struktur des Osmanischen Reiches waren Handwerker und Händler nicht Teil der privilegierten Schichten. Ihr Reichtum stieg nicht gleichsam mit der wirtschaftlichen Entwicklung. Grundbesitzer galten als die bevorzugte Gesellschaftsschicht. Das Misstrauen gegenüber dem Handel und Kaufleuten war im Orient bereits in alttestamentarischen Zeiten verbreitet. Fernhandel war unbekannt und Luxusgüter waren der Elite vorbehalten. Der osmanische Staat sah seine Aufgaben in der Förderung und im Schutze des traditionellen Handels. Luxusgüter sollten beschafft werden und Grundfunktionen

28 »Yigit« heißt mutig und tapfer und ist ein altes türkisches Wort, das bereits in der osmanischen Organisation Fütüvvet verwendet wurde (vgl. Mantran 1991, S. 99).

wie das Post- und Nachrichtenwesen bereitgestellt werden. Den Gilden unterlag die Beschränkung und Kontrolle und von ihr wurde das städtische Handwerk detailliert organisiert (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 63). Es ist hierbei fraglich, ob Gilden im Osmanischen Reich die gleiche Funktion wie ihre europäischen Verwandten bezüglich des Schutzes und der Interessen der Handwerkskünste hatten, oder vielmehr eine Art Kontrollinstanz des Staates waren (vgl. Faroqhi 2005, S. 8f).

1.1.3 Drei Phasen der Geisteshaltung im Gewerbe des Osmanischen Reiches

Im Osmanischen Reich gab es in seiner 600 Jahre andauernden Herrschaft drei Phasen der Geisteshaltung im Gewerbe. Mit der Gründung des Osmanischen Reiches im 13. Jahrhundert begann die erste Phase. Sie endete mit dem 16. Jahrhundert und war gekennzeichnet durch das Prinzip von Ahilik. »Nach dem 15. Jh. trat mit Beginn der Zeit Mehmeds II. des Eroberers (Fatih) eine Lenkung durch das Gesetz für städtische Angelegenheit ein. Die Erwähnung ›überliefelter Gesetze‹ in diesem Gesetzestext bezieht sich auf nicht schriftliches, traditionelles Recht, dessen Wurzeln bis in die Zeit der Mongolenwirtschaft zurückgehen. Den Rahmen bildet eine bedarfsgerechte Produktion.« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 72) Eine zeitliche Produktionsregelung und eine sinnvoll gestaltete Preispolitik sollten eine Balance zwischen Produzent und Konsument herstellen. 1492 erfuhr der Osthandel jedoch durch die Entdeckung Amerikas einen deutlichen Einbruch.

Bereits im 16. Jahrhundert setzte die zweite Phase ein. Gekennzeichnet war diese Phase durch die Bemühungen der Gewerbetreibenden, eigene Organisationen zu schaffen. Dieses Recht wurde ihnen durch den Staat, durch ihr Versprechen die Preis- und Produktionspolitik umzusetzen, gewährleistet.

Die Entstehung der Gediks, das bedeutete »das Aufkommen von Sonderbefugnissen, die auf Privilegien und Monopolrechten beruhten« (ebd.), leitete die dritte Phase der Geisteshaltung im Osmanischen Reich ein. 1845 endete die Möglichkeit einer staatlichen Preisfestsetzung durch die zuvor im Jahre 1839 eingeleitete Liberalisierung der Wirtschaft und somit Öffnung der Märkte. Die Gründung der Istanbuler Handelskammer stand 1879 für eine neue Organisationsform. Die Abschaffung der Gediks (Privilegien) 1913 trug ihr Übriges bei um 1924, sieben Jahre nach Ende des Osmanischen Reiches, den Gewerbeverband offiziell aufzulösen (vgl. ebd., S. 72f). »Gemeinsam war allen drei Phasen die Existenz von ›Unterstützungskassen‹. Jeder Gewerbeverband hatte eine Unterstützungskasse. Deren Kapital entsprang Spenden, Abgaben von Mitgliedern höheren Ranges, Anteilen von wöchentlich oder monatlich tagenden Mitgliedern und dem Überschuss aus Spenden für Kriegsversehrte. Die Kasse gewährte zinslose Kredite in Bedarfsfällen wie Heirat, Krankheit oder Tod. Die Kassen

standen unter der Aufsicht und in Verantwortung des Marktaufsehers (später Stiftungsverwalters), des Obmanns und des Ältestenrats.« (ebd., S. 73)

Zusammenfassend kann man sagen, dass Ahilik vom 13. bis 16. Jahrhundert vorherrschend war, dann im 17./ 18. Jahrhundert sich vor allem in den Städten Gilden verbreiteten und im Zuge der Industrialisierung im 19. Jahrhundert kapitalistische Werte die einstigen traditionellen Handelsprinzipien in Frage stellten.

Ein Hauptprinzip der Osmanen, welches allen anderen vorangestellt wurde war *Gerechtigkeit*. Gerechtigkeit stand vor Entwicklung und Fortschritt. Nicht Massenproduktion sondern Angebotsorientierung stand im Vordergrund. Ausgereift war dieses eher provisorische Wirtschaftsmodell im 16. Jahrhundert. Darauf folgend verlor es an seiner Tragkraft. Bislang wurde »die Zukunft in der Vergangenheit« gesucht. Im 19. Jahrhundert wandelte sich aber diese traditionelle Struktur und damit einhergehend wurde der im Westen aufsteigende Kapitalismus als neue Wirtschaftsordnung angenommen. Eigeninteresse und rationales Handeln traten in diesem Zuge in den Vordergrund.

»Der osmanische Geist, der bescheidene Konsument und der im Rahmen der Ahilik im wahrsten Sinne des Wortes ehrliche Unternehmer übernahmen das westliche Wirtschaftssystem.« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 125)

1.2 Modernisierungs- und Globalisierungsprozesse auf dem Großen Basar

Die einstige Stellung des Großen Basars in Istanbul wurde durch Modernisierungs- und Globalisierungsprozesse in Frage gestellt. Noch in den 1960er-Jahren war der Große Basar das zentrale Einkaufszentrum von Istanbul. Danach wurde er mit einigen Neuerungen konfrontiert. Bis sich große Einkaufszentren nach amerikanischem Vorbild in den 1980er-Jahren breit machten, war es üblich, den gesamten Haushaltsbedarf bis hin zum Brautkleid über den Basar zu decken. Massentourismus und Qualitätsminderung sowie Importprodukte aus Ländern wie Pakistan, Afghanistan und China sind die neue Wirklichkeit auf dem Basar. Darüber hinaus stellt das Internet eine enorme Herausforderung für den auf traditionellem Handwerk und Handarbeit beruhenden Basar dar (vgl. Salm-Reifferscheidt 2008, S. 7; Küçükerman/ Mortan 2009, S. 184ff; Şatiroğlu/ Okan 2010, S. 109; vgl. Stewig 2009).

»Als ein geschlossenes Einkaufszentrum auf einem derart großen Areal und als Vorreiter der Shopping Center im Westen hat der Große Basar in der Zivilisationsgeschichte eine Sonderstellung inne.« (Ayverdi zitiert nach Küçükerman/ Mortan 2009, S.121)

Heute beherbergt der Basar 40.000 Menschen in 3.300 Geschäften²⁹ auf 40.000 Quadratmeter mit bis zu 300.000 Besuchern täglich (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 171), manche sprechen gar von knapp einer halben Million oder 400.000 in der Hochsaison (vgl. Özbey 2010, S. 269). Juweliere (450 Geschäfte), Silberschmiede (234 Geschäfte), Teppichhändler (160 Geschäfte), Antiquitätenhändler (100 Geschäfte), Wechselstuben (30 Geschäfte) sowie Artikel für Touristen (2256 Geschäfte) formen das facettenreiche Bild des Großen Basars in Istanbul (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 194).

Der Große Basar hat seit seiner Gründung eine bewegte Geschichte durchlaufen. Vor allem Erdbeben und Brände haben den Basar gebrandmarkt und immer wieder in eine Krise gebracht, aus dieser er sich jedoch wie eine Art »Phoenix aus der Asche« stets neu erfunden hat. Anbei findet sich ein kleiner skizzierter Überblick über die Geschichte des Basars mit seinen wesentlichen Unglücksfällen, um einen Eindruck der bewegenden Geschichte zu erhalten.

29 Inwiefern diese Zahlen als gesichert oder als Schätzungen angesehen werden können, muss problematisiert werden. Der Betreiber der Seite www.kapalicarsirehberi.org meint nämlich, dass diese Schätzungen nicht stimmen würden und es nicht einmal 2.000 Geschäfte geben würde. Er ist selbst Händler und hat auf seiner Internetseite eine Bestandsaufnahme der einzelnen Geschäfte auf dem Basar ersucht, das »Google« des Großen Basars wie er es nennt, indem er von weitestgehend jedem Geschäft eine Visitenkarte einsammeln ließ. Dies war gewissermaßen ein Geschenk an den Basar im Jahr 2013 während der Wintermonate, in denen es weniger Kundschaft gibt und somit Zeit für derartige Aktionen besteht. Wer hier nun Recht hat, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Auch bleibt unklar, wo genau hier jeder die Außengrenzen des Basars bestimmt. Zudem scheint hier eine Diskrepanz zwischen traditioneller und moderner Ökonomie zu bestehen, denn in einer traditionellen Ökonomie war Exaktheit, worauf Sombart (1913, S. 18) verweist, kein relevantes Kriterium. Schätzungen waren vollkommen ausreichend.

A brief history of disasters

- History of the Grand Bazaar consists mostly of disaster caused by fires and earthquakes and following restorations:
- The core of the Bazaar was constructed between 1451-1481, during reign of Sultan Mehmet the Conqueror
- At the beginning there was only the İç Bedesten, near the present Beyazıt Gate and the Sandal Bedesten near the present Nuruosmaniye Door. In a short time, they were surrounded by vendors.
- 1546, fire: Surrounding wooden houses burnt; Bazaar slightly damaged.
- 1589, fire: Did not effect the Bazaar; surroundings completely destroyed.
- 1618 and 1652 fire: No great general damage but Bazaar, but Bazaar highly effected.
- 1660, fire: necessitated reconstruction. Roofing changed.
- 1695 and 1701, fire: Destroyed the Sandal Bedesten.
- 1750, fire: at Mercan (south neighbourhood of the Bazaar) caused great damage to the Bazaar. Janissary soldiers plundered the Bazaar. Thus, Bazaar's reputation of secureness received a blow
- 1766, earthquake: Great damage; the Bazaar restored.
- 1791, fire: at Uzun Çarşı Street, burnt the hans surrounding the Bazaar.
- 1826, fire: at Hocapşa; extensive damage.
- 1894, earthquake: Great damage; domes and vaults fell down; growth of borders of the Bazaar restricted; some hans excluded from the Bazaar; two doors built to both ends of the Kalpakçılar Street that connects Beyazıt and Nuruosmaniye; an Ottoman coat of arms was placed to the facade of the Nuruosmaniye Gate, and the signature of Abdülhamit II on Beyazıt Gate.
- 1954, fire: Worst so far; near total destruction; restoration lasted five years; 1980's, the interior of the Bazaar was redecorated.

(Quelle: Çaykara 2001, S. 19)

1.2.1 Shopping-Malls als Konkurrenz des Großen Basars?

Der Geograph Reinhard Stewig (2009) untersucht in seiner gleichnamigen Studie die Entwicklungen und den Wandel »From Bazaar to Shopping Center in Istanbul«. Ausgehend von einer traditionellen orientalischen Agrargesellschaft dessen Zentrum der Basar darstellte, zeigt sich in Istanbul seit den 1980er-Jahren ein immer stärkeres Vordringen von Shopping Centern amerikanischen Typs. Stewig stellt in seiner Studie am Anfang zur Verdeutlichung einen Idealtypus eines Basars in Bursa dem Idealtypus eines modernen Einkaufszentrums in London und Ontario, Canada, gegenüber. Danach stellt er dar, in welchen Ausprägungen diese Idealtypen in der nun wachsenden und von Massenkonsumenten geprägten Industriemetropole Istanbul heute zu finden sind. »For retailing the bazaar area is the commercial center of any Oriental city with a long history. But the bazaar area is not exclusively dominated by retailing, in fact it accounts for other activities as well: provision of mosques for practicing religion, production by artisans in combination with retailing, wholesaling and the management of long distance trade and transport of goods for sale and production (caravansaries, Turkish: pl. Hanlar).« (Stewig 2009, S. 12)

Turgut Özal führte nach dem Militärputsch 1980 eine neue Wirtschaftspolitik in die Türkei ein. Durch die Liberalisierung im Finanzsektor und der Privatisierung der staatlichen Industrie verzeichnete die Türkei einen Aufschwung, der sich besonders in Istanbul bemerkbar machte. Die Entstehung von »mass housing construction« ist hierbei ein bezeichnendes Beispiel, denn der Erfolg eines Einkaufszentrums wird maßgeblich von einer starken Kaufkraft geprägt, die die durch den ökonomischen Aufschwung entstandene Mittelschicht repräsentierte (vgl. Stewig 2009, S. 56ff).

Seit 1988 kann man die Entwicklung von amerikanischen Shopping Centern (*alışveriş merkezleri*) in Istanbul beobachten. Das Angebot bei »Galleria« zeichnet sich durch hochwertige Ware für Männer, Frauen und Kinder aus. 69 % des Angebots ist Kleidung. Die Hochwertigkeit und Internationalität wird durch die Existenz von Geschäften wie Versace oder Pierre Cardin hervorgehoben. Charakteristisch für Einkaufszentren amerikanischen Typs ist auch, dass Einkaufen nicht der einzige Sinn der Zentren ist. Ein großes Angebot an Erlebnismöglichkeiten wie Restaurants, Cafés, Kinos, Bowling oder sogar Eislaufen umrahmen das Shopping-Event. Um den Aufenthalt so angenehm und unkompliziert wie möglich zu machen, steht außerdem eine Kinderbetreuung und eine ausreichende Menge an Parkplätzen zur Verfügung, die auf dem Gebiet des Großen Basars Mangelware sind. Einkaufen wird im Zuge der »Erlebnisgesellschaft« (Gerhard Schulze) der Moderne zum Erlebnis und Hobby für sich. Durch all diese Merkmale steht »Galleria« für den Prototyp des Shopping Centers in Istanbul überhaupt. Globale Unternehmen wie Ikea, Carrefour, Migros, Metro, Real, Bauhaus, Praktiker oder Media Markt sind weitere und einschlägige

ge Gruppen, die das Konzept »Shopping Mall« in die Türkei importierten. In Europa reicht die Geschichte von Shopping Centern bis ins 19. Jahrhundert zurück und verzeichnet somit eine längere Geschichte (vgl. ebd., S. 48f). »Modern societal evolution had it that – first in industrialized countries outside Turkey – more variations of retail agglomerations came into existence, specializing in supply, super- and hypermarkets in food stuffs, other centers in furniture, household utilities and conveniences, construction materials or electrical electronic equipment.« (ebd., S. 49)

Auch steigende Bevölkerungszahlen und die neue Wirtschaftspolitik tragen zum Wachstum der Einkaufszentren amerikanischen Typs bei. Lag die Bevölkerung 1990 noch bei 7,1 Millionen, stieg sie im Jahre 2000 bereits auf 9,0 Millionen an (ebd., S. 56). Im Jahr 2013 sprechen die offiziellen Zahlen von 13 Millionen, inoffiziell spricht man aber von 20 Millionen.

Seit ca. 20 Jahren existieren nun Einkaufszentren in Istanbul. Für eine geschichtsträchtige Stadt wie Istanbul stellt dies keine lange Zeitperiode dar. Die eigentliche Konkurrenz herrscht nämlich mittlerweile zwischen den unterschiedlichen Shopping Center Typen selbst. Yavuz, ein alteingesessener Händler in der fünften Familiengeneration,³⁰ der diese Entwicklung miterlebt hat, beschreibt sie folgendermaßen:

»In Istanbul gibt es jetzt mehr als 60 Shoppingmalls und bis 1980 konnte man auch Möbel auf dem Basar kaufen. Alles was man sich vorstellen konnte, außer Autos konnte man im Basar finden und kaufen, besonders Möbel. In manchen Gassen und Straßen hat man nur Möbel verkauft. In der Nähe vom Postamt, hinter dem Orientalcafé. Jetzt gibt es 60 bis 100 Malls in Istanbul, aber keine Konkurrenz mit dem Basar.« (Yavuz)

Die Konkurrenz zwischen den Shopping Centern ist groß. Mittlerweile haben schon einige der ersten Einkaufszentren wieder geschlossen wie das »Nova Baran Center« im Stadtteil Şişli oder »Uptown« im Stadtteil Etiler – beides zentral gelegene Stadtteile mit einer gut besiedelten Bevölkerung (vgl. Stewig 2009, S. 70ff).

»In Bakırköy hat man vor 20 Jahren ein Einkaufszentrum eröffnet. Fünf oder sechs Jahre war es voll, ganz voll, man konnte nicht mehr spazieren gehen. Jetzt sind nur noch ein Viertel von diesen Leuten dort. Warum? Verschiedene Ein-

30 Die genaue Biografie von Yavuz wird in Kapitel 2 bei Familie B genauer ausgeführt. Die Interviews mit Yavuz wurden in deutscher Sprache geführt. Alle Namen wurden geändert. Es wurden Vornamen gewählt, um die Authentizität der Situation weitestgehend zu erhalten, da man sich im Handel für gewöhnlich duzt und ich mich bis auf wenige Ausnahmen auch bei meiner Forschung mit den Personen duzte.

kaufzentren stehlen Kunden voneinander. Bis zu einem bestimmten Punkt haben die Kunden von uns gestohlen, jetzt stehlen sie voneinander. Sie können von uns nicht mehr stehlen. [grinst wissend] [...] Weil diese Atmosphäre, diese Kombinationen gibt es niemals, diese Glaslampen bei meinem Nachbarn, die kann man nicht in einem Einkaufszentrum finden, die sind handgemacht. Diesen ›kahveci‹ [Kaffeehausbesitzer] kann man da nicht finden. [...] Da dürfen die Käufer nicht sitzen, keinen Tee trinken. Die können den Boss niemals sehen und sich nicht unterhalten. Du findest Geschichten bei mir und ich finde viele Geschichten bei meinen Kunden – und da kann man ohne Geld und ohne eine Visa-Card gar nichts kaufen. Wenn meine Kunden manchmal kommen und sagen: ›Ich habe kein Geld, ich komme später. Und ich sag denen: ›Du zahlst dann, wenn du zurückkommst!‹ Türkische und ausländische Kunden. ›Die sind Springer, wir sind Marathonläufer.« (Yavuz)

1.2.2 Änderung der Kundenlandschaft: Massentourismus löst die einheimische Kaufkraft ab

War die lokale Istanbuler Stadtgesellschaft bis zum Aufkommen der beschriebenen Entwicklungen die Hauptkundschaft des Großen Basars, änderte sich das Kundenbild seit den 1980er-Jahren. Die Kundenlandschaft setzt sich aus unterschiedlichen Typen zusammen. Als erste wäre die klassische Laufkundschaft zu nennen, die kommt und, wenn ihnen etwas gefällt, kauft. Daneben gibt es die Gruppe der ausländischen Touristen, die den Basar meist mehr als Museum betrachten und außer einem kleinen Souvenir wenig Geld ausgeben. 150 \$ sind hier schon viel. Außerdem gibt es auch einheimische Touristen. Als drittes wären ausländische Einkäufer zu nennen, die ein Geschäft im Ausland haben und hierfür Waren beziehen. Darüber hinaus lässt sich noch eine weitere wichtige Käufergruppe, die einheimischen Kunden, feststellen. Diese Gruppe ist in zwei Lager zu unterteilen: Eine ausländische Gruppe, die im Inland lebt und eine ausländische Gruppe, die im Ausland lebt. Bis in die 1980er-Jahre waren es vor allem Angehörige der ausländischen diplomatischen Dienste. Mittlerweile sind es auch ausländische Fachkräfte. Anders als die Gruppe der einheimischen Sammler und Liebhaber, beläuft sich ihr Kaufverhalten vor allem auf Geschenke zu Weihnachten und Ostern (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 184).

Im 20. Jahrhundert markieren drei Wendepunkte den Wandel der Kundenlandschaft auf dem Großen Basar. Zum Ersten war der Große Basar noch in den 1960er-Jahren das zentrale Einkaufszentrum Istanbuls. Der gesamte Haushaltsbedarf bis hin zum Brautkleid wurde auf dem Basar gekauft. Mit der Entstehung der Einkaufszentren entstand zweitens in den 1980er-Jahren eine neue Einkaufslandschaft. Der tägliche Konsum lagerte sich aus dem Basar in die Einkaufszentren aus. Traditionelle Läden mussten schließen und eine Vielzahl von Läden mit Billigwaren eröffnete. Die steigende Konkurrenz führte zu Qualitäts- und

Preisverlust. Heute sind von 3.300 Geschäften knapp 500 Juweliere und fast 3.000 Souvenirs und Geschenkartikel. Mit der Freigabe des Tourismus in den 1980er-Jahren stieg drittens gleichzeitig der Massentourismus und damit verminderte sich die Qualität der Waren. »3 Tage für 250 €« (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 185) ist das Budget dieser Touristen und mehr als ein kleines Souvenir für ein paar Türkische Lira will diese Kundengruppe meist nicht erwerben. Gleichzeitig ist diese Kundengruppe sehr durch die Empfehlungen der Reiseführer, der Bücher wie der Personen, geprägt: In diesem Kontext entsteht auch die Berufsgruppe der *Hanutçu* (auf Kommissionsbasis tätige Touristenführer), die in Kapitel »3.3 Reiseführer (*rehberler*) und Schlepper (*hanuçular*): Missbrauchtes Vertrauen« ausführlich besprochen wird.

Der Golfkrieg der 1990er-Jahre markiert den dritten Wendepunkt. Die Japaner, eine wichtige Kundengruppe, wandte sich von der Türkei ab. US-Reisende wurden gewarnt »aus Sicherheitsgründen« Länder wie die Türkei zu meiden. Das von den USA beeinflusste Japan entfernte die Türkei deshalb aus seiner Reiseroute (vgl. ebd., S. 185f). Da die Wirtschaftskraft des Großen Basars mittlerweile verstärkt auf ausländische Kaufkraft und nicht mehr auf die einheimische baut, beeinflusst die weltpolitische Lage den Handel stark. Es ist als Händler deshalb ratsam immer einen gemischten Stamm von potentiellen Kunden zu bedienen.

1.2.3 Billigwaren aus China, das Internet und »die Neuen« (»*Yeni gelenler*«)

Der steigende Massentourismus führte auch zur Qualitätsminderung der Waren. Im Zuge der globalen wirtschaftlichen Vernetzung stellen heute Pakistan, Afghanistan und China einen Großteil der Produktpalette des Basars dar. Dies führt zu einem Konflikt, denn der Händler kann nicht mehr für seine Waren bürgen, da die Produktionskette aus den Augen verloren wird (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 186f). »Das 500 Jahre lang unverbrüchliche Band zwischen Basar und seinen Lieferanten zerbricht am ‚Schuss in die Achillesferse.‘« (ebd.) Der Händler und Kaufmann kann somit kaum mehr für seine Ware bürgen. Problematisch scheint hierbei vor allem auch die mit der kapitalistischen Produktion einhergehende Qualitätsminderung der Waren, denn durch die Seidenstraße bestand immer schon ein reger wirtschaftlicher und kultureller Austausch mit vielen unterschiedlichen Ländern (Laut 1996, S. 26).

Vor allem die sogenannten »*yeni gelenler*« (Okan/ Satiroğlu 2009, S. 80f), die neu Gekommenen, werden von den alteingesessenen Händlern für den kulturellen Wandel verantwortlich gemacht (vgl. Satiroğlu/ Okan 2010, S. 81). Zu den *yeni gelenler* werden vor allem die Migranten aus Ostanatolien gezählt, wobei der Widerspruch darin besteht, dass viele Basaris oder deren Eltern selbst aus Ostanatolien nach Istanbul gezogen sind. Der Große Basar war schon immer

vielmehr »das Spiegelbild der Türkei« (Çaykara 2001) oder »das Panorama der Türkei« (Okan/ Satiroğlu 2009, S. 81)

Auch neu ist die Tatsache, dass neben den Touristinnen auch weibliche Händlerinnen auf dem Basar zu sehen sind. Was in der traditionellen gesellschaftlichen Struktur undenkbar gewesen war, da das Reich der Frauen im Haus und des Mannes im Außen lag, wird im Zuge von Modernisierungsprozessen aufgebrochen und in Frage gestellt. Ich gehe darauf explizit in Kapitel »3.4 Frauen und Handel: Die Charakterhaltung als Kriterium jenseits von biologischem oder sozialem Geschlecht« ein.

2. Zur Genese und Beschaffenheit des traditionellen Handelshabitus: Der ehrbare Kaufmann

Wie zu Anfang eingeleitet und im Forschungsstand ausgeführt, haben sich die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler in ihren Forschungen bis dato lediglich auf die geschlechtsbezogene Ehre (*namus*) konzentriert. Außerdem wurde hierbei vernachlässigt, dass *namus* auch Erwachsen sein bedeutet (vgl. Yalçın-Heckmann 1999, S. 146). Dazu gibt es unterschiedliche Ausprägungen von *namus*, abhängig von Land, Stadt, Familie, oder Region (vgl. Akgün 1995, S. 97), der Schichtzugehörigkeit (vgl. Giordano 2003a, S. 24f; vgl. Giordano 2002, S. 53) oder der Kultur (vgl. Simmel 1992, S. 600). Darüber hinaus wird die Bedeutung der Ehre in der Türkei vom Westen übersteigert betrachtet (vgl. Yalçın-Heckmann 1999, S. 143; vgl. Kleinert 1995).

Der Komplex der Ehre umfasst jedoch neben den Begriffen *namus*, *seref* (Ansehen, äußere Ehre) und *saygı göstermek* (Respekt bezeugen) noch weitere Begriffe und inhaltliche Aspekte. Während *namus* wenig Aufschluss für das Ehrverständnis der traditionellen Wirtschaft und somit für die Untersuchung der Handelsehre auf dem Großen Basar in Istanbul bieten kann, sind *seref* und *saygı* auch zum Verständnis des Handels auf dem Basar von Bedeutung. Allerdings ist im Kontext des Handels der Begriff *dürüst* (ehrlich) von zentraler Bedeutung.

Im Folgenden werde ich zwei Personen der älteren Basarriege und ihre Familien vorstellen, die als klassische Vertreter der traditionellen Handelsehre angesehen werden können, aber gleichzeitig unterschiedliche Typen dieser Ausprägung verkörpern: Canberk (Familie A) ist Kurde, Yavuz (Familie B) ist Türke. Die Branchen, für die diese Personen stehen sind zum einen das Teppichgeschäft (*Kilimcilik*), zum anderen sind es Textilien rund um das türkische Bad (*Hamamcılık*). Die beiden Personen werden mit ihren Familienmitgliedern, die auf dem Basar arbeiten, vorgestellt, und außerdem werden andere Personen der Gruppe der traditionellen Handelsehre ergänzend einfließen, um einen Idealtypus der Werte der älteren Basarriege zu bilden. Ich werde auf beide Personen und ihr Umfeld im Laufe der Arbeit immer wieder stoßen, wenn sie zum jewei-

ligen Themenfeld etwas beitragen können. Darüber hinaus wird ihr Kreis erweitert und neue Personen werden in den darauffolgenden Kapiteln eingeführt.

2.1 Ehrlichkeit (dürüslük) als leitendes Prinzip der älteren Basarriege (Idealtypus)

2.1.1 Fallbeispiel – Teppichgeschäft (Kilimcilik): Familie A

Canberk ist 68 Jahre alt und kam mit neun Jahren, vor 60 Jahren, unter der Aufsicht eines der Familie bekannten Soldaten, von Malatya nach Istanbul. Er hat bei Verwandten als Lehrling (*çırak*) angefangen Tee oder Kaffee zu bringen bzw. zu bestellen: »çay getir« (bring' Tee), »kahve getir« (bring' Kaffee), »çay söyle« (bestell' Tee) – was eine klassische Aufgabe des Lehrlings ist. Am Anfang fiel ihm das sehr schwer, denn er ist Kurde und war zur damaligen Zeit der türkischen Sprache nicht mächtig. Canberk hat anfangs in einem Geschäft Steppdecken (*yorgan*) verkauft. Er hat sich angestrengt und ist schnell Geselle (*kalfa*) geworden, denn er brauchte das Geld um es seiner Familie in Malatya zu schicken. Als Geselle durfte er dann auch die Maschine bedienen. Gewohnt hat er in einer Art Heim oder Herberge mit vielen anderen jungen Männern, die aus Kayseri oder Malatya gekommen sind und keine Familie vor Ort hatten.

»Ich habe ein Café geführt und ich habe ein Teppichgeschäft geführt. Heute betreibe ich ein Restaurant, aber der schwerste Beruf ist ein Restaurant zu führen, [...] denn es gibt keine ehrlichen (dürüst) Menschen in dieser Branche.« (Canberk)

Canberk hat drei Söhne und eine Tochter. Die zwei älteren Söhne führen zusammen ein Teppichgeschäft, der jüngere Sohn hat ein separates Teppichgeschäft, wobei beide Geschäfte zusammen arbeiten.³¹

Kaan ist der älteste Sohn von Canberk und ist 46 Jahre alt, er führt zusammen mit seinem Bruder das Teppichgeschäft. Als es in den 1980er-Jahren zu politischen Unruhen kam, war es schwierig in die Schule zu gehen und Kaan verließ die Mittelschule im Alter von 14 Jahren, um seinem Vater im Teppich-

³¹ Ich habe jeweils zwei Wochen in beiden Teppichgeschäften mitgearbeitet und mit den jeweiligen Söhnen sowie dem Vater ein leitfadengestütztes Interview durchgeführt. Während des Praktikums hatte ich die Möglichkeit durch informelle Gespräche mit den Mitarbeitern, die zwischen 23 und 48 Jahre alt sind, und Beobachtungen ergänzende Informationen zu erhalten bzw. erhaltene Informationen zu überprüfen. Zusätzlich war ich somit über die zentralen Personen hinaus mit zehn Personen in Kontakt. Auch nach dem offiziellen Praktikum stattete ich den Geschäften während meines gesamten 8-monatigen Feldforschungsaufenthaltes immer wieder Besuche zur Beziehungspflege ab, bei der weitere Informationen zu Tage traten.

geschäft behilflich zu sein. Es entspricht der traditionellen Sozialisation, von klein auf auf dem Basar mitgearbeitet zu haben. Er sieht Bildung als etwas Wichtiges an, aber die Umstände zwangen ihn zu dieser Zeit dazu die Schule frühzeitig abzubrechen, sein Sohn kann nun aber studieren. Kaan hat fünf bis sechs Sprachen auf dem Basar gelernt: Englisch, Spanisch und Italienisch kann er am besten und sich in diesen Sprachen über den Verkauf hinaus gut ausdrücken.

Ein Teppichverkauf dauert im Wesentlichen etwas länger und verlangt mehr Zeit, als wenn eine Handtasche, ein Handtuch, ein Schal oder sonstige Gegenstände des alltäglichen Gebrauchs gekauft werden. Die Basaris stehen draußen vor den Geschäften und schauen, wer Interesse hat bzw. sprechen sie die Kunden selbst an. Sie fragen, was sie möchten und zeigen die unterschiedlichen Teppicharten (Kelim, Sumak etc.). Wenn die Kunden Interesse zeigen, werden sie in das meist etwas abseits der zentralen Straßen gelegene Lager geführt. Die Geschäfte im Basar sind meist nur 2-5m² groß, ein Teppich aber oft weitaus größer, deshalb können die einzelnen Stücke im Lager besser ausgebreitet werden. Es wird türkischer Tee serviert und der Handel beginnt. Die Aufgabe des Lehrlings ist die gewünschten Teppiche herzubringen, während der ausgelernte Meister das Verkaufsgespräch führt. Es werden persönliche Geschichten ausgetauscht, man fragt, wo man herkommt um so persönlichen Kontakt zum Kunden zu knüpfen. Ein Verkaufsgespräch kann auch einmal über mehrere Stunden oder Tage dauern wie bei George aus Thailand, der mit seiner Frau auf Reisen ist. Man kauft einen Teppich, geht, kommt später wieder, kauft noch einen, dann geht man eine Woche später wieder und kauft noch einen. Wenn man zu Hause ist, schickt man ein Foto, wie der Teppich in der Wohnung aussieht.

Traditionell wünscht man sich am Morgen: »*Hayırlı işler*« (Gesegnete Arbeit/ Gute Geschäfte). Das erste Geschäft (*sıftah*) ist im Glauben vieler Basaris heute noch sehr wichtig und soll Glück für den weiteren Tagesverlauf bringen. Angeblich ging die Solidarität in früheren Zeiten sogar soweit, dass, wer schon sein erstes Geschäft gemacht hatte (*sıftah*), den nächsten potentiellen Käufer zu seinem Nachbarn schickte, denn Eifersucht auf das Geschäft des Nachbarn sollte unterlassen werden. Vielmehr sollte darauf erwidert werden: »*Allah bana yarın*

32 *Hayır* bezeichnet allgemein eine gute Tat oder Wohltat. Hart (2007) hat dessen Bedeutung in einem türkischen Dorf untersucht. Um der Konkurrenz, die durch Ökonomisierung ins Dorfleben Eingang gefunden hat, entgegenzuwirken und die Moralökonomie zu erhalten praktizieren die Dorfbewohner *hayır* (gute Taten). Dabei danken sie gleichzeitig dem durch die Entwicklung erhaltenen Wohlstand. Der Islam ist demzufolge nicht gegen Wandel im Allgemeinen, sondern gegen Herzlosigkeit, Egoismus und Ausbeutung. *Hayır* oder *sadaka* unterscheiden sich vom *zakat* (Almosen geben) dadurch, dass letztere eine Säule des Islam und somit Pflicht ist. Erstere sind mit freiwilligen Spenden zu vergleichen. Allerdings wird diese Trennung nicht stringent so gelebt (vgl. Hart 2007).

verecektir.« (Morgen werde Gott für mich sorgen) (vgl. Gülersoy 1979, S. 45). Für den westlich-kalkulierenden Homo Oeconomicus mag dies erstmals undenkbar sein. Tatsächlich gibt es jedoch noch Personen, die dieses Verhalten in ihrer Kindheit beobachten konnten. Ich werde darauf in Kapitel 3.4 über Frauen und Handel noch zurückkommen. Im Jahr 2015 startete die türkische Bank »Ak Bank« einen Werbespot mit der Botschaft: »*Siftah Berekettir*«, was sinngemäß bedeutet, dass *siftah* Segen und Wohlstand für alle bringe. In der einminütigen Reklame kommen zwei junge Männer zu ihrem bekannten Fischhändler und wollen Fisch für das Abendessen kaufen, der Händler überlegt kurz und schaut zu seinem Nachbarn quer gegenüber. Er bittet die jungen Stammkunden doch bei diesem zu kaufen, da dieser bald doppelten Nachwuchs bekommen würde und Geld sparen müsste, sie sollen doch ihn unterstützen, denn er hätte noch kein erstes Geschäft (*siftah*) gemacht und er solle doch auch sein erstes Geschäft machen, denn dadurch würden alle gewinnen, mit anderen Worten: »*Siftah Berekettir*.³³ Genau dies ist das Gefühl für das »sittlich Richtige« (Adam Smith) oder das »ethische Gefühl« (Aristoteles) der Solidarität, die die eigene Habgier oder das bloß eigeninteressierte Handeln begrenzt.

Neben *siftah* (erstes Tagesgeschäft) wird hier auch ein zweites wichtiges Wort genannt. *Bereket* heißt soviel wie Wohlstand, Segen oder auch Glück. »*Allah* Bereket versin!« ist eine geläufige Erwiderung auf die getätigte Zahlung nach Kauf eines Produktes, sei es ein Gegenstand oder auch ein Lebensmittel. Er wird sowohl auf dem Basar sowie auch in den noch kleineren traditionellen Geschäften verwendet, wobei Allah des Öfteren auch weggelassen wird.

»*One has to wish blessing and satiety to earn a living. Never despise the customer or the money.*« Teppichhändler, 84 Jahre, 4. Generation (Caykara 2001, S. 13)

In der traditionellen osmanischen Struktur waren die Straßennamen mit dem jeweiligen Gewerbe gekoppelt, das heißt in der *Halicilar Sokak* waren die Teppichhändler (*hali* = Teppich) angesiedelt, in der *Kalpakçılar Cadde* die Hutmacher, oder in der *Kürkçüler Caddesi* die Pelzgeschäfte (vgl. Özbeý 2010, S. 46ff). Heute lassen meist nur noch die Straßennamen auf das einstig ansässige Gewerbe rückschließen. Aus dieser Gewerbeanordnung ist auch eine Form der Solidarität entstanden, die heute noch auf dem Großen Basar zu finden ist: Wenn beispielsweise ein Schuhverkäufer den vom Kunden gewünschten Schuh nicht zum Verkauf anbietet, wird er seinen Nachbarn fragen und den Schuh vom

33 Akbank'tan Esnaf Kardeşliği (2015): www.youtube.com/watch?v=6wApalUqJUI (Stand: 10.05.2015)

Nachbarn bringen lassen oder er wird dem Kunden einen Laden nennen, der diesen Schuh haben könnte.

Der jüngste Sohn vom Familie A heißt Iskender, er führt ein Teppichgeschäft im Inneren des Großen Basars. Er ist 37 Jahre alt und er kennt den Basar von Kindesbeinen an, früh half er dort mit zu arbeiten. Seit 15 Jahren hat er sein eigenes Geschäft. Mit viel Mühe sucht er seine Teppiche aus, bereist unterschiedliche Orte in der Türkei oder auch im Ausland. Er könnte es sich, wie manch andere Händler auf dem Basar, auch einfacher machen: In großen Massen werden mittlerweile die berühmten handgewebten Seidenteppiche aus Hereke in China in Maschinenarbeit gefertigt, doch Iskender hat den Beruf von der Pike auf gelernt und fühlt sich der Tradition verpflichtet.

»Ich sehe zum Beispiel Menschen, die chinesische Teppiche verkaufen und in kürzester Zeit reich werden, in sehr kurzer Zeit, also in ein oder zwei Jahren. Aber sie verkaufen alle Maschinen gewebte Teppiche, die sie als handgewebte türkische Teppiche ausgeben. Es gibt viele, die auf diese Weise ihre Arbeit machen. Auf dem Basar macht jeder das Gleiche – wieso? Weil es einfach ist, wenig Arbeit macht und zu hohem Gewinn führt. Es macht keinen Stress, sie haben nicht den Stress, den wir haben. Warum gehe ich nach Deutschland auf eine Auktion? Warum besuche ich Anatolien? Ich gehe überall hin, über Stock und Stein. Warum? Weil ich nach echten und ordentlichen Sachen suche. Aber die meisten machen es sich lieber einfacher. Warum? Du nimmst den Hörer ab und sagst: ›Schick mir nochmal 20 Stück. Und es werden nochmal die gleichen geliefert, weil es alles mit der Maschine gefertigt wurde – aus China oder Nepal. So kann man einen hohen Gewinn erzielen.« (Iskender)

Iskender arbeitet etwa mit zehn Teppichmachern und zwei Teppichwäschern zusammen. Ein Teppich braucht sehr viel Pflege. Wenn die letzte Reparatur eines Teppichs vor zehn Jahren war, muss diese wiederholt werden wie bei einem Haus oder einem anderen Gebäude, das nach einigen Jahren zum Erhalt wieder gestrichen oder restauriert werden muss. Außerdem ist das Handwerk am Aussterben und es ist schwer einen Fachmeister zu finden. Einen Meister für die Wäsche oder einen für die Reparatur des Teppichs zu finden ist schwer.

»Deshalb sind wir immer im Stress: Es wird nicht, wie du willst oder es kann nicht in der Zeit gemacht werden, in der du es willst, weil es keine Meister mehr gibt, also es gibt sie einfach nicht mehr. Aber wir machen uns den Stress, auf die andere Weise wäre es einfach, du legst den Teppich hin und verkauft ihn, der Gewinn ist klar. Die Männer machen so ganz einfach die Arbeit, es ist nicht mal mit Geld verbunden [...] er zahlt erst, wenn er den Teppich verkauft hat oder wenn er ihn nicht verkauft, tauscht er ihn aus. Wie auch immer, man hat keinen Stress auf diese Art Geld zu verdienen.« (Iskender)

In seinem Buch »Die verlorenen Berufe und die letzten Meister« aus dem Jahre 2010 (türkisches Original: »*Kaybolan Meslekler ve Son Ustalar*«) zeichnet der Schriftsteller und Maler Mehmet Ali Diyarbakırlioğlu verschiedene traditionelle Handwerksberufe vom Schmied über den Gerber oder den Weber zum Uhrenmacher nach, die er aus Gesprächen mit den »letzten Meistern« dieses Faches gewinnt. Hier beschreibt er auch die letzten Meister des Weberberufes (*Kilimcilik*) (vgl. Diyarbakırlioğlu 2010, S. 74-82). Der älteste Kelim ist auf das 16. Jahrhundert datiert (vgl. ebd., S. 77). Die Herstellung eines Kelims von 3 Meter auf 1,5 Meter dauert ca. 6 Monate (vgl. ebd., S. 78).³⁴

»All craftsmanship is quality-driven work; Plato formulated the aim as the arete, the standard of excellence, implicit in any act: the aspiration for quality will drive craftsmen to improve, to get better rather than get by.« (Sennett 2009, S. 24)

Gemäß Sennett (2009) geht es bei der handwerklichen Tätigkeit insbesondere auch darum, eine Sache um ihrer selbst willen zu tun. Iskender freut sich, wenn er einen Teppich an Kunden verkauft, die dessen Wert schätzen können, und möchte keinen Teppich unter seinem Wert verkaufen. Es bedarf eines großen Aufwandes die Ware zu bekommen, der Teppich »fliegt« nicht einfach in den Laden, die Beziehungen müssen gepflegt werden. Manchmal kommen auch Händler, die Teppiche verkaufen, aber das ist selten. Der eigentliche Wert eines handgewebten Teppichs ist kaum zu bezahlen. Mehr denn über Geld läuft der Teppichhandel von Weber und Händler über Warentausch. Beispielsweise bringt Iskender den meist weiblichen Teppichknüperinnen im Tausch gegen Teppiche die neuesten technischen Geräte. Mit Geld kann man in den Dörfern, in denen die Teppiche hergestellt werden, wenig anfangen, technische Geräte haben hier einen höheren Wert. Es kommt auch vor, dass ein chinesischer maschinengewebter Teppich als Tauschobjekt dient, da er in den Augen der Dorfbewohner etwas Besonderes ist. Wenn er für die Teppiche Geld bezahlen müsste, würde sich das Geschäft nicht lohnen. Bei einem Seidentteppich dauert das Knüpfen oftmals 6-9 Monate, da man nur 2-3 Stunden daran arbeiten kann, da sonst die Augen geschädigt werden. Manchmal bezahlt er auch etwas, aber meistens läuft der Handel über Tauschgeschäfte.

Ein guter Teppich ist wie guter Wein. Er wird wertvoller im Laufe der Jahre. Ein Teppich wird als »alt« (*eski*) bezeichnet, wenn er 20-30 Jahre alt ist. Als

³⁴ Es gibt unterschiedliche Arten von Teppichen wie kelim, hali, sumak. Teppiche, die 2-3 m² groß sind nennt man »*kelle*«. Teppiche, die größer als 6 m² sind nennt man »*taban*«. Ein *kelim* ist ein einfach geknoteter Teppich.

»antik« (*antika*) gilt er erst, wenn er mehr als 100 Jahre alt ist. Bei richtiger Pflege kann ein handgewebter Teppich gut 200 bis 300 Jahre überdauern.

Seit einigen Jahren sind Patchwork-Teppiche die neueste Mode. Das sind Teppiche, die aus unterschiedlichen Resten zusammengenäht werden, meist aus Plastikteilen und in knalligen Neonfarben wie Türkis, Gelb oder Pink, manchmal sind sie einfarbig, manchmal sind sie mehrfarbig. Man kann an der Farbe erkennen, ob es sich um einen traditionell oder maschinell hergestellten Teppich handelt: Naturfarbe zeichnet sich dadurch aus, dass sie nicht einheitlich ist, chemische Farben sind viel einheitlicher. Entstanden ist dieser Teppich durch den Wunsch eines US-Amerikaners, der vor fünf bis sechs Jahren einen Teppich wollte, den sonst kein anderer hatte. Natürlich ähneln sich die Teppiche, aber keiner ist wirklich gleich wie die anderen, aber dieser US-Amerikaner wollte etwas ganz anderes, so entstand dieser »neueste Schrei«, so erklärt mir Canberk. Aus der Sicht der Experten sind diese Teppiche qualitativ äußerst schlecht, sie werden aus Resten zusammengeflickt und dann gefärbt. Die chemische Farbe sei auch nicht wirklich gesund – aber es ist nun Mode und die Kunden wollen es. Heutzutage geht es weniger um Dauer, denn um Verkauf, die Ware braucht nicht mehr als ein Jahr zu halten, dann soll wieder ein neues Produkt gekauft werden während zuvor ein Teppich für ein Leben lang gekauft wurde.³⁵

Es gibt zudem einen zentralen Unterschied zwischen chinesischen maschinengewebten Teppichen und handgewebten türkischen Teppichen, der gleichzeitig ein Spiegelbild traditioneller und moderner Wirtschaft darstellt. Niemals gibt es den ein und denselben türkischen handgewebten Teppich noch einmal, vielleicht einen ähnlichen, aber niemals denselben. Wieso? Weil jeder Teppich ein Einzelstück ist, sowie jeder Mensch ein Unikat ist. In den Teppichen weben die Frauen ihre Lebensgeschichten mit ein, ihre Freuden und ihre Leiden, oder es sind spirituelle Abbildungen wie der »Baum des Lebens«; alles auf dem Teppich, jedes kleinste Motiv hat eine Bedeutung (vgl. auch Diyarbakırlioğlu 2010, S. 77). Es ist ein Kunstwerk, in das der Künstler sein Leben und seine Seele eingewebt hat. Außerdem werden auch mit Absicht Fehler eingewebt, da das menschliche Leben Fehler beinhaltet und niemals 100 % vollkommen ist.

»Die Arbeit des echten Bauern ebenso wie des echten Handwerkers ist einsame Werkschöpfung: in stiller Versunkenheit gibt er sich seiner Beschäfti-

35 Es gibt ein türkisches Sprichwort, das besagt: »Ucuz mal alacak kadar zengin değilim.« – »Ich bin nicht so reich, dass ich billige Ware kaufen kann.« Gemeint ist damit, dass erfahrungs-gemäß billige Ware schnell kaputt geht und man kurze Zeit später wieder etwas Neues kaufen muss. Ein handgewebter Teppich etwa kann ein Leben lang benutzt werden, er kostet vielleicht das Dreifache des Patchwork-Teppichs, aber auf lange Sicht gesehen ist er günsti-ger.

gung hin. Er lebt in seinem Werk, wie der Künstler darin lebt, er gäbe es am liebsten gar nicht dem Markte preis. [...] Aus dieser Tatsache erklärt sich z. B. die tiefe Abneigung alles Handwerkertums gegen Falsifizate oder selbst Surrogate, ja auch nur gegen Schleuderarbeit.« (Sombart 1913, S. 19)

Der Kunde bekommt beim Kauf eines türkischen Teppichs auch ein Zertifikat, das Angaben über die Echtheit der Ware, deren genaue Herkunft sowie Größe und Kaufpreis enthält. Chinesische Teppiche werden im Gegensatz zur türkischen Ware mit Maschinen hergestellt, sie sind fehlerfrei gewebt und es gibt den gleichen Teppich immer und immer wieder, in jeder Größe und in jeder Form. Es ist geradezu eine Ironie, dass der Westen auf Länder wie die Türkei herabblickt und diese als kollektivistisch bezeichnet, gleichwohl die Standardisierung der Moderne Europas seinesgleichen sucht.

Bei einem Teppichkauf kann es vorkommen, dass dem Kunden ein Teppich besser gefällt als ein anderer, der aber teurer ist. Ein ehrbarer Kaufmann rät ihm davon ab und rät lieber nichts zu kaufen als etwas, was einem nur halb gefällt, denn immer, wenn man auf den Teppich schaue, würde man an den Teppich denken, den man eigentlich wollte – und man würde unglücklich werden. Ein Teppich ist kein Produkt, das man zwangsläufig braucht, sondern eher ein Luxusprodukt. Der Händler steht im Dienst des Kunden und möchte ihn glücklich machen, dies ist ein wichtiges Element des traditionellen Handels.

Eine andere Möglichkeit moderner Teppichherstellung ist folgende: Antike Motive werden genommen und den Frauen als Vorlage gegeben, so dass ein breites und ausgeglichenes Sortiment unterschiedlicher Formen und Größen des gleichen Musters vorhanden ist. Die Frauen weben diese Teppiche zwar selbst, aber das Motiv ist vorgegeben und die Arbeit wird mechanisch ausgeführt, keine eigene Geschichte, keine individuellen Gefühle, ein Produkt, das sich gut vermarkten lässt.³⁶

36 Die türkische Sprache und Kultur ist sehr präzise im Ausdruck von Gefühlen und Emotionen in Bezug auf das Selbst. Ein wichtiger Begriff ist das Wort »*kendi*« (selbst), das in vielen alltäglichen Redewendungen zum Gebrauch kommt. »*Kendine gel!*« (Komm' zu dir!) wird einer Person gesagt, die sich gerade emotional verliert, sei es ein Kind das schreit oder ein Erwachsener, der sich unangemessen emotional in eine Situation hineinstiegt. Mit »*Sen bilirsin*« (Das musst du selbst wissen) wird ausgedrückt, dass die Entscheidung, was zu tun ist, bei einem selbst liegt. Meist bildet es den Abschluss eines Rates eines Freundes, der damit letztlich auf die Eigenverantwortung referiert. Und zum Abschluss gibt es ein Sprichwort, das besagt: »*Kendini tanmayan insanlar başkalarını tanyamaz.*« («Ein Mensch, der sich selbst nicht (er)kennt, kann keinen anderen (er)kennen.») Das Selbst hat also in der türkischen Kultur sehr wohl seinen Platz im Gesamtgefüge der Gemeinschaft, wobei es wohl schichtenspezifische Unterschiede gibt mit einer Tendenz zu mehr Selbstbestimmung in der Mittel- und Oberschicht.

Walter Benjamin (2010) macht darauf aufmerksam, dass das Kunstwerk zu jederzeit reduzierbar war, aber erst durch die moderne maschinelle Reproduktionstechnik zur Massenware wurde, da es zuvor Menschen waren, die Werke anderer kopierten, aber durch ihr Mensch-sein – gewollt oder nicht – ihre eigene Persönlichkeit bzw. ihre Seele mit ein brachten, Benjamin bezeichnet diesen persönlichen Ausdruck der Seele als »Aura«, die ein derartiges Werk umgibt.

»Die Einzigartigkeit des Kunstwerks ist identisch mit seinem Eingebettetsein in den Zusammenhang der Tradition. Diese Tradition freilich ist etwas durchaus Lebendiges, etwas außerordentlich Wandelbares.« (Benjamin 2010, S. 21)

Das Problem der technischen Reproduzierbarkeit des Kunstwerkes liege folglich in seiner Entseelung bzw. dem Fehlen einer Aura, so dass es zur bloßen Massenware verkomme. Diese Entseelung zeigt sich auch bei der türkischen Teppichherstellung. Keine Person webt ihre individuelle Seele und Geschichte mehr in den Teppich. War vorher jeder Teppich ein Unikat, kann heute jeder Teppich unzählige Male kopiert werden, jedoch fehlt dann die mystische Komponente, die Benjamin als »Aura« bezeichnet.

Ausgewählte Motive und ihre Bedeutungen



Schafbock (kopboyunzuzu):

Die Stärke der Flörner eines Schafbocks spiegelt Männlichkeit, Macht, Produktivität und Heldenmut. Die Weberin hofft, dass ihr Mann in jedem Punkt stark bleibt. Es wird angenommen, dass das Motiv von einer Spirale abgeleitet ist, die für Unendlichkeit steht.



„Hände in den Hüften“ (elibelinde):

Dieses Motiv wird auch mit einem Kind im Mutterleib dargestellt und steht für Leben, Geburt und Fruchtbarkeit.



Fruchtbarkeit (bereket):

Die Kombination aus den beiden Symbolen *elibelinde* und *kopboyunzuzu* steht für Fruchtbarkeit. Granatäpfel und Ähren haben dieselbe Bedeutung.



Lebensbaum (bayat ağacı):

Mit der Abbildung des Lebensbaums hofft man auf das ewige Leben. Oft werden Teppiche so an die Wand gehängt, dass die Wurzeln des Baums nach oben zeigen. Man glaubt, dass Macht und Stärke vom Himmel kommen und diese über die Äste auf die Erde weiterleitet werden.



Wolfsmaul, Wolfsspur (kurt ağız, kurt izi):

Diese sind Schutzsymbole gegen Wölfe und andere wilde Tiere. Da die Nomaden von ihren Schafen und Ziegen lebten, waren sie in ständiger Angst vor Raubtieren, die ihre Herden dezimierten. Außerdem symbolisiert das Wolfsmaul den Wunsch nach Solidarität.



Hand, Finger, Kamm (el, parmak, zarak):

Diese Symbole stehen für Fruchtbarkeit und stellen die Hand der Fatima, der Tochter des Propheten Mohammed, dar. Mit dem Kamm wird der Wunsch nach Ehe deklariert und die Nachkommen sollen damit vor dem bösen Blick geschützt werden.

Amulett und böser Blick (muska, nazarlık):

Im anatolischen Aberglauben kann ein Blick töten oder großes Unglück bringen. Als Gegenzauber hilft ein Auge, das vor dem bösen Blick schützen soll. Ein *muska* ist ein schützender Spruch, der meist in einem dreieckigen Behältnis herumgetragen wird und ebenfalls vor dem Bösen bewahren soll.



Fließendes Wasser (su yolu):

Wasser haucht allem Leben ein; somit wird dieses wichtige Motiv oft in den Rand von Teppichen eingearbeitet.



Stern (yıldız):

Mit diesem Motiv drückt die Weberin ihr Glück aus. Aus technischen Gründen zeigen anatolische Kelims oft achtzackige Sterne.



Vogel (kuş):

Verlassen die Vögel die Äste des Lebensbaums, steigt die Seele in den Himmel. Der Geier allerdings symbolisiert den Tod. Das Vogelmotiv ist besonders bedeutend, da es auch für Glück, Liebe, Macht und Stärke und die Überbringung von guten Nachrichten steht.



Drache (ejder):

Der Drache ist eine mythologische Figur. Die Turkvölker Zentralasiens bilden den Drachen, den Herrscher des Himmels und der Erde, mit einem Schnabel, Flügeln und Löwenklauen ab. In dieses Symbol steckt man seine Hoffnung auf Fruchtbarkeit fördernden Regen.



Haarband, Ohring (saç ağız, kupe):

Mit diesen Motiven will die Weberin sagen, dass sie heiraten möchte. In Anatolien schneiden sich Mädchen bis zu ihrer Hochzeit ihr Haar nicht, daher das Symbol des Haarbandes. Die Ohringe wiederum sind ein beliebtes Hochzeitsgeschenk für die Braut.



Abb. 5: Ausgewählte Teppichmotive und ihre Bedeutung
(Quelle: Salm-Reifferscheidt 2008, S. 106)



Abb. 6:
Webstuhl mit Seidentepich
aus der türkischen Kleinstadt Hereke

Abb. 7:
Die neueste Mode: Patchwork-Teppiche
in verschiedenen Farben



Abb. 8:
Webstuhl
für türkische
Badetücher

2.1.2 Fallbeispiel – Geschäft für Badeutensilien (*Hamamcılık*): Familie B

Yavuz B ist 55 Jahre alt und führt das Familiengeschäft seiner Vorfahren in der fünften Generation weiter.³⁷ Die Besitzurkunde des Ladens stammt aus der Zeit 1861, der Zeit des Sultans Abdulaziz, und gilt als das älteste Geschäft im Basar, das sich im Besitz der gleichen Familie befindet. Ursprünglich stammt seine Familie aus der Umgebung der Stadt Ercinza am Eufrat. Doch bereits seit 1521 war die Familie in Istanbul. Die Bewohner seines Dorfes sind bekannt für die Herstellung von Kerzen, die man beispielsweise in der Süleymaniye Moschee begutachten kann. Die Familie ist somit seit ca. 250-300 Jahren in Istanbul zugegen und seit ca. 150 Jahren besteht das Geschäft auf dem Großen Basar. Der Umgang mit Textilien hat eine lange Familientradition, auch wenn sich im Laufe der Zeit der Schwerpunkt geändert hat. Der Ururgroßvater von Yavuz war *yazmacı*³⁸, ein Tuchhersteller. Außerdem hatte er mit zwei anderen Partnern eine Fabrik zur Herstellung von *fes* in Karamürsel, einer Kleinstadt von Kocaeli, İzmit, an der Südküste des Marmarameeres. *Fes* sind die roten Hüte, die das Militär im Osmanischen Reich getragen hatte. Neben den Hüten wurde auch *sayak* hergestellt. *Sayak* war der dicke Wollstoff zur Bekleidung des Militärs. Nach dem Zweiten Weltkrieg 1946 wurde die Fabrik endgültig geschlossen und das Gebäude wurde verkauft.

Yavuz verkauft heute diverse Utensilien rund um das (türkische) Bad (*hamam*), dazu gehören verschiedenste Handtücher wie etwa *peştemal*, Seifen oder *kese* (Waschlappen zum Abreiben im Bad – *kesfetmek*). Seine Produkte stammen aus einheimischen Materialien, sei es das Kupfer für die Wasserschalen oder die Baumwolle für die *peştemal* oder die Wolle der handgewebten Schals (zu *Hamamçılık* siehe auch: Diyarbakırlioğlu 2010, S. 52-60). Yavuz versucht Tradition und Moderne zu verbinden. Im anatolischen Dorf Kızılcabältük (Denizli/Tavas), das seit 1000 Jahren Heimarbeit betreibt, fand er einen geeigneten Ort für die Produktion seiner Waren. 25 Haushalte, das entspricht 10 % des Dorfes, verdienen so ihren Lebensunterhalt.

-
- 37 Yavuz war einer meiner ersten Gewährspersonen, ich verbrachte bei meinem ersten explorativen Aufenthalt im Jahr 2009 bis 2010 wöchentlich ca. 2 Tage und 3-4 Stunden in seinem Geschäft und beobachtete das Geschehen. Wir führten viele informelle Gespräche, ich machte mit ihm die ersten Interviewaufnahmen. Die Gespräche mit ihm wurden in deutscher Sprache geführt.
- 38 *Yazma* ist eine bestimmte Kopftuchart. Die Endung »*ci*« wird im Türkischen an ein Wort angehängt um daraus einen Beruf zu machen. So heißt zum Beispiel *çay* Tee und der *çayci* ist der, der den Menschen auf dem Basar immer den Tee bringt. Oder es gibt die sogenannte *bakıcı*, die Kinderfrau. In der Türkei ist es verbreitet sich für die Betreuung der Kinder eine Kinderfrau anzuschaffen. *Bakmak* ist das Verb und heißt sich kümmern/ schauen nach. Mit dem Stamm *bak* und der Endung »*ci*« wird somit der Beruf der Kinderfrau beschrieben.

Yavuz ist verheiratet und hat zwei Kinder (einen Sohn und eine Tochter): Die Tochter Leyla (30 Jahre) hat auch ein Geschäft auf dem Basar eröffnet und ist die jüngste Händlerin auf dem Basar (mehr in Kapitel 3.4 über die Rolle der Frauen). Auch sein Sohn (27 Jahre) hat nach seinem abgeschlossenen Studium begonnen sich auf dem Basar zu etablieren. Yavuz war einer der Wenigen, der seine Tochter von klein auf – wie man es sonst nur mit Söhnen macht – auf den Basar gebracht hat. Im Weiteren hat er sie dann auch bei der Eröffnung ihres eigenen Geschäftes, das zum Familienunternehmen gehört, unterstützt und dadurch Pionierarbeit geleistet.

Außerdem war Yavuz lange Zeit im *Kapalı Çarşı Esnaf Derneği*³⁹ tätig und hat somit neben seiner Erfahrung als Kaufmann einen enormen Fundus an Wissen und Erfahrung über den gesamten Basar zu bieten. Yavuz besuchte die Istanbuler Schule: »*Erkek Lisesi*«, in der Deutsch unterrichtet wird. Er sagt selbst, dass ihn diese Schule sehr geprägt hat, vor allem die deutsche Ordnung. Anders als die meisten anderen Geschäfte hat Yavuz feste Preise und Etiketten und man kann die gekauften Waren immer und ohne Angabe von Gründen zurückgeben.

»Ich schäme mich im Namen vom Basar. [...] Weswegen? Das man immer höhere Preise verlangt und dann billiger verkauft – für den halben Preis. Das heißt, wenn Sie nicht handeln, werden Sie den doppelten Preis bezahlen – das ist nicht nett. Ich schäme mich. [...] (Yavuz)

Vor drei oder vier Tagen hat eine Kundin eine Bluse bei meinem Nachbar zurückgebracht. Sie wollte nur eine andere haben, nicht zurückgeben: ein Lärm, ein Streit, ich bin hinübergegangen. ›Was ist los?‹ ›So und so.‹ Ich habe gesagt, ›gebt eine Rückgabegarantie für immer und ohne Gründe für alle Kunden. Ihr macht so. Das ist frech. Ihr müsst das nehmen und wenn ein Kunde etwas zurückgeben will oder ein anderes dafür will, müsst ihr das machen.‹ Das ist nicht nett. Seit zehn Jahren gebe ich Rückgabegarantie für immer und ohne Gründe.« (Yavuz)

Yavuz selbst hat eigentlich Medizin studiert und hat einen Doktortitel, aber er hat diesen Beruf nie ausgeübt, sondern auf dem Basar gearbeitet. Sein Kundenprofil besteht aus einem Viertel türkischer Kunden, einem Viertel Ausländern, die in der Türkei leben wie Lehrer, Botschafter oder Geschäftsleute, sowie ein Viertel Touristen und ein Viertel Ausländer aus dem Ausland. Es sei wichtig auf dem Großen Basar ein breites Spektrum an Kunden zu haben, da die politische Lage den Handel sehr beeinflusse, meint Yavuz weiter. Im Jahre 1999 gab es

39 Die Handelsorganisation des Großen Basars wird von den Händlern kurz »*dernek*« (Verein) genannt. Ich werde im Weiteren diese Begrifflichkeit verwenden. Außerdem setzt sich Kapitel 4.4.3 ausführlich mit den Belangen dieser Organisation auseinander.

etwa Probleme mit Italien wegen Abdullah Öcalan, dem Führer der PKK. Dieser hielt sich in Italien auf und Italien wollte ihn nicht frei lassen. Es gab einen Streik gegen italienische Waren. In diesem Jahr kamen keine Touristen aus Italien. Von 1976 bis 1986 sind viele griechische Touristen nach Istanbul bzw. in die Türkei gekommen. Im Jahre 1986 gab es ein Busunglück, bei dem ein griechischer Bus verbrannt wurde, es war ein Unfall und niemand hatte Schuld, aber zehn Jahre lang kamen keine griechischen Touristen mehr. Es sind die Beziehungen, die eine zentrale Rolle in der traditionellen Wirtschaft spielen, sie schaffen Vertrauen und dies ist letztlich die Grundlage dafür, ob gekauft wird oder nicht. Auf dieses persönliche Vertrauen ist Yavuz stolz:

»[In den Einkaufszentren] kann man ohne Geld und ohne ein Visa Card gar nichts kaufen. Wenn meine Kunden manchmal kommen und sagen: ›Ich habe kein Geld, ich komme später, dann sage ich Ihnen: ›Du zahlst dann, wenn du zurückkommst!‹ – türkischen und ausländischen Kunden. Die wollen mir ihre Telefonnummer und ihre Adresse geben. Das Einzige, was ich mache, ich mache eine Notiz für mich, wie ich es hier gemacht habe. [zeigt mir einen Notizblock, wo er Zahlen untereinander aufgelistet hat, aber ohne Namen oder sonstige Angaben]. Das war im Jahr 2011. Wenn mein Geld zurückkommt, schreibe ich das hier auf und am Ende von dem Jahr sehe ich das Resultat. Meine Bilanz ist höchstens 500 Lira geringer – und das ist gar nichts. Ich habe Großhandelskunden. Wir halten Rechnungen für die. Am Ende werde ich sehen, was zurückgekommen ist und es kommt zurück. Ich weiß den Namen von den Leuten gar nicht – gar nicht.« (Yavuz)

Ein wichtiges Element der traditionellen Wirtschaft bzw. die Grundlage allen Wirtschaftens ist die Gabe (vgl. Mauss 1990). Der Tausch mit Geld wie er in der Moderne vorherrschend ist, unterliegt dem gleichen Prinzip und der Logik des Gebens. Dabei ist es sehr zentral wie gegeben wird, ob der andere dadurch erniedrigt oder wertgeschätzt wird (vgl. Simmel 1992, S. 663). Das Geben und Schenken über den Warentausch hinaus stiftet Beziehungen und schafft Vertrauen.

»Kleine Seifen, Massagehandschuhe, manchmal solche Dinge, manchmal kleine Handtücher, um nicht vergessen zu werden [...]. Meine Kunden haben keine solchen Erwartungen, aber wenn die so etwas sehen, kommen sie immer und immer zu mir und es ist sehr wichtig, dass man Stammkunden hat. Alle ausländischen Leute, die in Istanbul wohnen, kennen mich und mein Geschäft sehr gut. Manchmal bringen sie Kuchen und Kekse und wir machen ›5 o'clock tea‹ hier. Das ist sehr wichtig, [...] Die backen zu Hause und bringen Kuchen zu mir und die müssen eigentlich so etwas nicht machen, aber die Beziehungen sind immer sehr wichtig.« (Yavuz)

Die Beziehungen schaffen Vertrauen und dieses Vertrauen ist ein soziales Kapital (Bourdieu). Auf dem Basar benötigt man eigentlich nur eine vertrauenswürdige Person, dann ist es ein leichtes weitere vertrauenswürdige Händler zu finden. Diese Person fragt, was man noch für Wünsche hat und führt einen zu den jeweiligen Geschäften bzw. Personen in den Geschäften. Es gibt also kein Markenzeichen oder Gütesiegel, die das Vertrauen garantieren, sondern eine Person, die eine andere soweit kennt, dass sie sie weiterempfiehlt. Dies ist eine höchst empfindliche Angelegenheit, denn wenn der empfohlene Händler sich nicht als vertrauenswürdig herausstellt, fällt dies auch auf den Mittler zurück. Die Intersozialität bzw. Interdependenz ist von höchster Bedeutung.

»[Meine Kunden] gehen nicht zu allen Geschäften im Basar und die haben immer Empfehlungen von mir. Die fragen mich immer nach etwas, für ein Juweliergeschäft oder Ledergeschäft oder Teppichgeschäft und wenn sie dahin gehen, werden sie sehr gut empfangen, sehr gut behandelt und bis heute habe ich von meinen Freunden keine Klage gehört von den Händlern im Basar zu denen ich Kunden schicke. [...] Zeit arbeitet für mich und für meine Kinder oder für die Kinder meiner Kinder. Das ist sehr wichtig. Ich möchte, dass hier noch einige Generationen oder sogar noch fünf, sechs Generationen, und wenn möglich bis in die Unendlichkeit, die Mitglieder meiner Familie arbeiten können.« (Yavuz)

Der Teppichhändler Gökhan ist ein Bekannter von Yavuz, auch er hat den Beruf traditionell von seinem Vater gelernt und führt nun das Familiengeschäft weiter.

»So wie Yavuz abi. So wie er haben wir einige Freunde auf dem Großen Basar, sie kennen uns. Wenn sie Kunden haben, die einen Teppich brauchen, bringen sie sie sofort hierher. Warum? Weil sie wissen, dass wir hier ordentlich sind, einen guten Preis machen und gute Ware verkaufen. Danach geht der Kunde und bedankt sich bei ihnen [...] Das ist das Wichtigste auf dem Großen Basar. [...] Das Wichtigste ist ein guter Preis, gute Qualität, das heißt für den richtigen Preis zu verkaufen und die Kunden glücklich zu machen. Also, wenn der Preis 100 Lira ist und ich verkaufe für 300 Lira, dann ist das keine schöne Sache.« (Gökhan)

Schon im Alter von ungefähr sechs Jahren, in den 1970er Jahren, war Gökhan auf dem Basar zugegen und seit dem Jahr 1985 hilft er regelmäßig mit. Sein Vater war sein Meister von dem er den Beruf gelernt hat. Auch sein Bruder hat ein Geschäft auf dem Basar. Sie haben ein Familienunternehmen.

»Wenn wir Ware verkaufen, gibt es oft keinen Scheck oder Beleg, es gibt nichts, wir geben die Ware, es gibt nur diese Vertrauenssache – das ist sehr wichtig diese Vertrauenssache, Gabriele, dieses Vertrauen. Das gab es schon immer auf dem Basar und wir führen es weiter, aber wir machen das nicht mit jedem. Ich sage:

Wenn dich jemand einmal betrügt, kann er dich nicht noch einmal betrügen. Wenn jemand jemanden betrügt, verliert er sich selbst. Mit mir kann er dann kein Geschäft mehr machen.« (Gökhan)

Hier finden wir eine zentrale Aussage über den Stellenwert der Ehrlichkeit in Bezug auf die Selbstachtung und die Achtung gegenüber einer anderen Person: »Wenn jemand jemanden betrügt, verliert er sich selbst.« (»*Kandırıldığı zaman kendisi kaybeder.*«)⁴⁰ Das heißt also, dass ich mich in gewisser Form selbst erniedrige und unter meiner Würde handle, mein Ehrgefühl missachte und meine Ehre verliere, denn beim Geben gebe ich auch einen Teil meines Selbst. Was ich also gebe und wie ich gebe, definiert gleichzeitig den Wert, den ich mir selbst beimesse (vgl. Mauss 1990). In der kabylischen Gesellschaft wird vor »*amahbul*« gewarnt, dem Menschen, der frech ist und kein Schamgefühl besitzt. Diese Schamlosigkeit macht es möglich, dass er sein eigenes Ehrgefühl übergeht, willkürliche Gewalt anwendet und wider der Lebenskunst handelt. Es wird deshalb vor diesem Typus Mensch gewarnt, da man gegenüber ihm immer verlieren wird, auch wenn man selbst eigentlich Recht hätte (vgl. Bourdieu 1976, 11f). Dazu muss verstanden werden, dass es einfach ist, einen anderen zu übervorteilen, die Kunst aber darin besteht, seine Interessen in Einklang mit dem Ehr- und Gerechtigkeitsgefühl durchzusetzen.

»*Wenn der Mensch Ihnen gegenüber wie Sie denkt, ordentlich und ehrlich ist, dann mache ich mit diesem Menschen ein Geschäft, ohne mich zu fürchten. Wenn mich dieser Mensch betrügt, auf irgendeine Art, wenn er mich einmal betrügt, dann verliert er sich – so einfach ist das. [...] Er muss kein guter Freund sein, er muss ein guter Mensch sein.*« (Gökhan)

Der Handel, der auf dem gesprochenen Wort beruht (*söze dayalt; sözle-yapılan itibarlı ticaret*), wird in der Moderne angegriffen. Ein Textilhändler, der seit 1981 auf dem Großen Basar ist, beschreibt dies so:

»*Es sind ein paar Geschäfte geblieben, die den Handel auf das gegebene Wort führen. Unter den Händlern sind es Wenige, die den Handel auf dem gesprochenen Wort aufzubauen. Die alten Händler wurden getrennt, wir hatten einen Meister, andere haben es übernommen. Mit den älteren Händlern verstehen wir uns gut. Dieses Geschäft gibt es seit 40 bis 50 Jahren.*« (vgl. Şatıroğlu/Okan 2010, S. 79)⁴¹

40 Siehe hierzu auch: Faroqhi 2008, S. 74: »But whatever a person does, he does to himself.«

41 In der Studie von Şatıroğlu/Okan 2010 wurden 38 Personen mittels qualitativer Verfahren interviewt, darunter 13 Juweliere, 6 Teppichhändler, 5 Textilhändler, 3 Ledermacher, 3 Trödler sowie jeweils 1 Person aus anderen Branchen (vgl. ebd. S. 62).

Der Teppichhändler, der seit 1979 auf dem Basar zugegen ist, meint:

»Der angesehene Handel (*itibarlı ticaret*) geht weiter, auf dem Basar handelt man nicht mit Schecks und Rechnungen. Mittelständische Geschäfte wie wir benutzen untereinander keine Schecks oder Rechnungen.« (vgl. Satıroğlu/Okan 2010, S. 80)

Geld, das ich durch derartige unehrliche Weise erwirtschaftete, gilt im traditionell religiös-islamischen Sinne als *kırı para* (schmutziges Geld) und *haram*⁴² (religiöses Verbot).

Es folgt eine Übersicht der türkischen Ehrbegriffe, erweitert um die Begriffe der Ehre, die im Handel zentral sind. Siehe zum Vergleich die Tabelle im ersten Kapitel des Forschungsstandes über den bisherigen Ehrbegriff in der Ethnologie (S. 30).

<i>namus</i>	Geschlechtsidentität
<i>seref</i>	Erwachsen sein
<i>saygı</i>	Ansehen
<i>onur (haysiyet)</i>	Respektserweisungen
<i>dürüstlük</i>	Würde
<i>itibar</i>	Ehrlichkeit (Handel)
	Reputation, Ansehen

Tab. 5: Der türkische Ehrbegriff, erweitert um die Begriffe Ehrlichkeit (*dürüstlük*) und Reputation (*itibar*)

42 Der HipHop Sänger Haftbefehl besingt dieses »Haram Para« in seinem gleichnamigen Song und kritisiert darin die weltweit agierende »Finanzmafia«.

2.1.3 Die primäre Sozialisation als wegweisende Instanz der Charakterbildung

»Es kommt also nicht wenig darauf an, ob man von Jugend auf dies oder jenes gewöhnt ist; es kommt vieles darauf an, ja sogar alles.« (Aristoteles, 1103b)

Für die traditionelle Wirtschaft kann festgestellt werden, dass die ethischen Qualitäten neben dem fachlichen Wissen um das jeweilige Gewerbe schon in jungen Jahren gelernt werden. In vielen Fällen schauten die Händler schon im Alter von fünf oder sechs Jahren ihren Vätern oder Meistern über die Schultern. Werte wurden aber vor allem auch durch die vermittelte Praxis und Gewohnheit beobachtet und in den eigenen Habitus integriert. Im aristotelischen Sinne war es insofern eine Einübung, die nicht über bloßes Wissen erlernt werden kann. Dies baute aber auch auf die vorhergehende Wertebildung in der Familie, die den Grundstein für die traditionelle Ausbildung legte.⁴³

Ehrlichkeit (*dürüstlük*) stellt infolgedessen eine zentrale Kategorie bei der Beurteilung der Vertrauenswürdigkeit einer Person im Wirtschaftsleben dar. *Dürüst* ist das Adjektiv und heißt ehrlich. Dazu gehört Ehrlichkeit in Bezug auf die Qualität der Ware und in Bezug auf den Preis. *Seref* steht im Kontext des Handelns für das dazugehörige Pendant, das die Umsetzung im äußeren Handeln, die gesellschaftliche Anerkennung dieser inneren Einstellung wiederspiegelt bzw. wiederspiegeln sollte. *İtibarlı* steht für Reputation. Mit anderen Worten könnte *dürüst* als *innere Ehre* und *seref* als *äußere Ehre* verstanden werden, die sich aber, wie im Forschungsstand eingehend dargelegt, bedingen, und in einem dialektischen Spannungsverhältnis stehen. Ähnlich verhält es sich mit *namus* und *seref*.

»Wir können es uns etwa so vorstellen, dass der Wert *namus* eher introvertierte, ich-bezogene und *seref* eher die extrovertierte, der Gesellschaft zugewandte Seite der Ehre ausmachen« (Yalçın-Heckmann 1999, S. 147)

Dürüst kann folglich ähnlich wie *namus* als innerer Wert verstanden werden, während *seref* die gesellschaftliche Wertschätzung der inneren Haltung wider- spiegelt. *Dürüst* ist die zentrale innere Kategorie im Handel, *namus* steht für das geschlechtsspezifische Verhalten, aber auch das Erwachsensein.

Zusammenfassend kann ein Wertekanon oder auch Ehrenkodex eines türkischen ehrbaren Kaufmanns festgehalten werden. Demnach muss dieser für die

43 Émile Durkheim (1992 [1893]) hat sich diesem Zusammenhang der »häuslichen Moral« und der Berufsmoral in der Arbeitsteilung gewidmet. Seine Schriften zur »häuslichen Moral« gingen leider verloren. Mehr dazu in Kapitel 4.2.

Qualität seiner Ware garantieren, einen gerechten Preis (*adil bir fiyat*) anbieten, verlässlich sein, sowie Tratsch und Rufmord unterlassen. Alle diese Eigenschaften schaffen Vertrauen und Integrität als zentrales soziales Kapital. Sie bilden die Grundlagen und ethischen Tugenden, wie sie von Aristoteles (vgl. Kapitel 2.3 Die zwei Varianten der Ehre in der Philosophie) dargelegt wurden.

»Der Unternehmer soll gerechte Löhne zahlen, angemessene, ortsübliche Preise verlangen und normale Gewinne anstreben. Ungerechtfertigte Gewinne auf Kosten anderer Geschäftspartner sind unzulässig. Dazu zählen Betrug, Diebstahl, Spekulationen, Preistreiberei in Notsituationen und andere gewinnträchtige Irreführungen. Die einzelnen Verbote von Geschäfts- und Handelspraktiken reflektieren die Erfahrungen des Propheten in seiner Rolle als Karawanenhändler und als Gemeindeführer in Medina, wo er für die Existenzsicherung vor allem seiner nach Medina ausgewanderten Gefolgschaft verantwortlich war.« (Leipold 2003, S. 135)

Im nächsten Kapitel wird nun aufgezeigt, inwiefern die traditionelle Ausbildung zur Bildung dieser Werte beiträgt.

2.2 Das traditionelle Ausbildungssystem *Ahilik* als Ort der Charakterbildung

In seinem Selbstverständnis beruft sich der Große Basar auf seiner offiziellen Homepage auf die Tradition von »Ahilik«, die verstanden werden muss, um die Gegenwart zu verstehen. »Ahilik« beinhaltete 740 Verhaltensregeln, wobei das grundlegende Ziel ist, seinen Beruf mit Liebe auszuführen. Die Ausbildung beinhaltete zwei Teile, einmal ging es darum die Prinzipien von Ahilik im Beruf und das andere Mal als Mitglied der Gesellschaft auszuüben. Weder zwischen den unterschiedlichen Religionen, noch zwischen Männern und Frauen sollte eine Trennung stattfinden. »Baciyan-ı Rum« war im 13. Jahrhundert die erste Handwerksorganisation von Frauen.⁴⁴ Weitere wichtige Aspekte seien u.a. die Lehrling-Meister-Beziehung; die Wertschätzung des Menschen; nicht Geld, sondern dem gehaltenen Wort wird Wert beigemessen (»paraya değil söze önem verilir«); der Basar beherbergt drei Religionen und 72 Nationalitäten; die Handwerker achten nicht den Reichtum eines Menschen, sondern die Person und den Charakter; Solidarität an guten wie an schlechten Tagen; nicht der Scheck oder die Aktie sei das, was zähle, sondern das gesprochene Wort (»sözlü akit«); »siftah«, das erste Geschäft am Tag.⁴⁵

2.2.1 Die Einrichtung *Ahilik* und das Gildensystem

Die Einrichtung »Ahilik« konnte erstmals im 13. Jahrhundert in Anatolien beobachtet werden. Es war vor allem eine Organisation der Seldschuken. Gegründet wurde sie von Ahi Evren, wobei Evren hier vielmehr ein von außen zugeschriebener Beiname ist, der soviel wie Weltall oder Kosmos bedeutet. Sein richtiger Name war: Nasırüddin Mahmud B. Ahmed und er lebte von 1171 bis 1262. 1220 wurde er von den Mongolen nach Anatolien gebracht und ließ sich im Gebiet von Kayseri nieder (vgl. Çağatay 1990, S. 10; vgl. Küçükerman/ Morton 2009, S. 67; vgl. Solak 2010, S. 9f.).

»Ahilik ist ein Zusammenschluss, der Kunst, Handel und Beruf, Moral und Wahrhaftigkeit in einer reifen Persönlichkeit verbindet. Eine Person, die sich auf Ahi beruft und somit an die Person Ahis erinnert, ist mit Sicherheit ein Kunst(handwerker), ein Händler oder der Inhaber eines anderen Handwerks. Damit verbunden ist eine reife, moralische, barmherzige, wohlwollende und bei jeder Arbeit und jedem Verhalten ehrliche und vertrauenswürdige Person.« (Çağatay 1990, S. 6)

44 Darauf gehe ich in Kapitel 3.4 Frauen und Handel noch genauer ein.

45 Cem Arıca, der Generalsekretär der Handelsorganisation auf der offiziellen historischen Homepage des Großen Basars: www.kapalicarsitarihi.com/index.php (Stand: 21.08.2014)

Ahilik baut auf vier Grundlagen: Intelligenz/ Vernunft, Moral, Wissen und Arbeit. Nach dem Sinologen W. Eberhard hätten die Chinesen von den Türken Staatsgründung und Tierzucht schon 3.000 Jahre vor Christus gelernt. In dem Buch von W. Barthold: »Orta Asya Türk Tarihi Hakkında Dersler« wird beschrieben, wie die Türken schon vor dem Zeitalter des Islam eine ausgereifte Entwicklung in Kunst, Handel und anderen Berufen verzeichnen konnten (vgl. ebd., S. 5ff).⁴⁶

Ahilik bedeutet mit anderen Worten, dass man den Beruf bzw. das Handwerk zusammen mit moralischen bzw. ethischen Werten erlernt. Dies geschieht bei Ahilik in einem stufenförmigen Ausbildungssystem, in das man schon in jungen Jahren eintritt. Die unterste Stufe ist der *yamak* (Gehilfe), danach folgen *çırak* (Lehrling), *kalfa* (Geselle), *usta* (Meister). Es dauert ungefähr 1000 Tage bzw. drei Jahre um von einer Stufe zur anderen zu gelangen. Als Gehilfe ein Lehrling zu werden kann auch in zwei Jahren geschafft werden. Für die anderen Stufen sind aber ca. drei Jahre notwendig (vgl. ebd., S.8; vgl. Şatiroğlu/Okan 2010, S. 24ff). Es gibt drei Dinge, die man als Ahi machen sollte und drei Dinge, die man unterlassen sollte.

»Drei Dinge, die man tun sollte bzw. denen man offen gegenüber sein sollte:

1. Die Arme/ Hand eines Ahi sollten offen sein, d.h. man sollte Armen und Bedürftigen helfen.
2. Die Tür eines Ahi sollte offen sein, d.h. man sollte Gästen sein Haus öffnen und ihnen etwas anbieten.
3. Der Tisch eines Ahi sollte offen sein, d.h. man sollte Armen, Bedürftigen und Gästen zu essen geben und Hungrige sättigen.

Drei Dinge, die man unterlassen sollte bzw. gegen die man sich verschließen sollte:

1. Das Auge eines Ahi sollte geschlossen sein, damit man nicht auf die Fehler und Schandtaten anderer schauen würde, sprich auf niemanden schlecht schauen.
2. Der Bauch eines Ahi sollte angebunden sein, damit niemandes Ehre und Würde geschädigt werden würde.

46 Der heute weltweit verbreitete »Scheck«, türkisch »çek« wurde als erstes in Asien von den Türken gebraucht und hat so seinen Eingang in die türkische Sprache gefunden: So etwa das Verb »çekmek«, das in vielen Kontexten verwendet und mit »tragen«, »ziehen«, (Geld) »abheben« übersetzt wird. Der Begriff fand auch seinen Eingang in die osmanische Währung »akça« (vgl. ebd.)

3. Die Sprache/ Zunge sollte gezügelt werden, damit man über niemanden schlecht reden könnte, niemanden verleumden und nicht heucheln würde.«

(Çağatay 1990 S. 12f; vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 68; vgl. Solak 2010, S. IV; vgl. Şatiroğlu/Okan 2010, S. 22)⁴⁷

Ahilik stammt aus dem Arabischen und bedeutet *kardeşlik* (Bruderschaft). »Moral und Ethos, die Heiligkeit des Wissens, die Heiligkeit des Kunden, Wahrhaftigkeit und Ehrlichkeit bzw. Ehrbarkeit« (vgl. Solak 2010, S. III).

Ahilik selbst war aber vermutlich nicht die erste Institution seiner Art, denn wie Durkheim in (1991, S. 34; 1992, S. 48ff) bereits erkannt hat, durchzieht die Geschichte eine Art Kontinuität dieser beruflichen Strukturen und Subsysteme, dies zeigt sich auch für die türkische Entwicklung von Füttüvet, Ahilik und Gilden (*loncas*). Ich werde auf Durkheim's Berufsgruppen genauer in Kapitel 4.2.2: » Die Berufsgruppen als Träger von Solidarität in modernen Gesellschaften« eingehen.

Bereits der Prophet Mohammed (570-630) war Kaufmann und wurde in eine Kaufmannsfamilie hineingeboren. Schon als Kind nahm ihn sein Onkel mit auf Geschäftsreisen und bald darauf fing er selbst als Händler an zu arbeiten, wobei er sich eine Reputation als sowohl cleverer wie auch ehrlicher Geschäftsmann erwarb, der seine Kunden niemals betrog, noch von ihnen betrogen wurde (vgl. Köknel/ Ortaylı 2007, S. 24) Zu Mohammeds Lebzeiten entstand die Organisation »Hilf'ul Fudul« (Der Eid der Tugend), dessen Rituale und Verhaltensvorschriften später in der Organisation »Füttüvet« wiedergefunden wurden. Ahilik war inspiriert von »Füttüvet«, entkleidete diese aber seiner religiösen Züge und passte sie an die Herausforderungen der damaligen neuen türkischen Gesellschaft an (vgl. Köknel/ Ortaylı 2007, S. 52f).

Ahilik war die moderne Antwort auf Füttüvet, wobei sie sich von dieser inspirieren ließ. Es gibt zahlreiche Überschneidungen, aber die Autoren sind nicht immer gleicher Meinung. Zwischen dem 13. und 18. Jahrhundert stand Ahilik nur Muslimen offen. Die Ausdifferenzierung von Handwerk und Künsten, sowie die Zunahme der Nicht-Muslime im Laufe des 17. Jahrhunderts erforderte ein stärkeres Zusammenarbeiten der verschiedenen Religionen. In diesem

47 Unterschiedliche Autoren verwenden als Allegorie teilweise verschiedene Körperteile, wobei dies letztlich auf die gleiche semantische Bedeutung zielt. Solak (2010, S. IV) verwendet beispielweise »Alnı, kalbi, kapısı açık« (Hand, Herz und Tür anstelle von Hand, Tür und Tisch sowie »eli, beli, dili kapalıdır« - Hand, Bauch und Zunge anstelle von Auge, Bauch und Sprache. Auch Şatiroğlu/Okan (2010, S. 22) sprechen von Hand, Bauch und Zunge. Köknel/ Ortaylı (2007, S. 54) schreiben: »Four things must be open: heart, hand, home and dinner table and three things must be shut: eyes, tongue and şalvar [türkische Pumphose, Anmerkung d. Verf.].«

Kontext entstand das Gedik (Gewerbemonopol), welches keinen Unterschied mehr zwischen den Religionen machte. Erste Belege für die Existenz von Gilden sind ab dem 17. oder 18. Jahrhundert dokumentiert (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 67ff; vgl. Pamuk 2001, S. 47; vgl. Şatiroğlu/Okan 2010, S. 26)

»Guilds given the static conditions of the societies before capitalism, should be evaluated as organisations of different professions which provide stability and security for its members while controlling and regulating market and production conditions.« (Pamuk 2001, S. 45)

Wichtig in diesem Zusammenhang war auch das Ortsrecht, dass die Ansiedlung der Handwerker regelte. Der Ort des Händlers wurde gemäß seiner Wichtigkeit festgelegt. So fanden Buchhändler, Buchbinder und Lederhändler ihren Platz nicht unweit der Moschee. Weber, Tischler, Schlosser und Schmiede hatten sich weiter außerhalb anzusiedeln. Sattler fanden ihren Platz Nähe den Stadtmauertoren, da sich deren Kundenstamm auch aus ländlichen Regionen rekrutierte. Gerber, Färber und Töpfer bildeten den äußersten Ring, was auch zu deren Isolierung beitrug und Innovationen verhinderte (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 72; vgl. Pamuk, S. 47)

»Der Staat legte über die Gilden Qualität, Normen und Preise fest. Dadurch fiel der Konkurrenzdruck auf Beschäftigung, Qualität, Produktionsmengen und Preise weg, wodurch Arbeitslosigkeit und Pleiten verhindert werden konnten. Die Gilden behielten ihren Einfluss, bis die nordatlantischen Wirtschaften ihre Vormachtstellung errichteten.« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 63)

Alle Gewerbetreibenden mussten sich einer Gilde anschließen und mit dem Eintritt einhergehend bildeten sich Beitrittsrechte- und pflichten, welche aber von Stadt zu Stadt variierten (vgl. ebd., S. 66) »Retailers in cities and villages were guild members and seen as tradesmen. State determined narhs (fixed price) and strict supervision protected city dwellers from arbitrary price changes.« (Köknal/ Ortaylı 2007, S. 61)

Die Handwerksgilden sowie die Handelsgilden bildeten die ökonomische Grundlage der ottomanischen Stadt. Mit dem Wachstum der Städte setzte auch eine Differenzierung der Gilden ein. So gab es etwa in Edirne nicht mehr nur eine Gilde für Gerber im Allgemeinen, sondern eine für Schuhmacher und eine für Stiefelmacher. Mit anderen Worten kann man in Anlehnung an den bekannten osmanischen Reiseschriftsteller Evliya Çelebi sagen, dass im 17. Jahrhundert in Istanbul 260.000 Menschen in 1.100 Gilden organisiert waren (vgl. Pamuk 2001, S. 47).

»However it would be more appropriate to consider these figures as an indication of the states interest in guilds to control the population of the city and not as – at least partially – organisations of trade and crafts.« (Pamuk 2001, S. 47)

Ahilik wurde im 18. Jahrhundert von der Gildenstruktur abgelöst. Beide hatten aber viele Parallelen, können als das türkische Pendant des ehrbaren Kaufmanns und der Kaufmannsgilde in Deutschland, der Hanse im Norden, oder in Italien, dem europäischen Süden, angesehen werden bzw. in Durkheim's Termini als eine Berufsgruppe, die als Ort der Moralbildung dient.

»The master-apprentice relationship constructed the basis of the guilds. Apprentices who started to work at very young ages would work under supervision and strict discipline of their masters and would learn the fine skills of the crafts, which were passed on to generations through this relationship. Promotion of an apprentice to the status of kalfa was subject to the approval of the guild's executive board. Such promotions would be marked with a 'Wearing of the Apron' ceremony. Being the guilds most important function, regulation of the guilds were maintained through such face-to-face relationships.« (Pamuk 2001, S. 47)

»The Guilds had all the authority to handle the problems of the tradesmen. They even had the authority to intervene in the excessive consumption of the society. For instance, considering the needs of the whole country, they used to determine the amount of raw material need for the leather dealers, who were only allowed to trade and manufacture in a certain area, and would not let them have more than the amount they appointed. Furthermore, they used to check the retailed prices to prevent unjust competition and excessive profit.« (Özbey 2010, S. 289)

Die in der Sozialisation erworbenen Werte wurden in der traditionellen Gesellschaft in der Ausbildung weitergeführt. So ist ein Handwerksmeister, der einen Lehrling aufnimmt, gleichzeitig für dessen Charakterbildung verantwortlich.

»Der in die Lehrlingsschaft bei einem Meister Aufgenommene wurde dadurch zugleich Mitglied seiner Familie usw.; kurz, die fachmäßige Beschäftigung zentralisierte das ganze Leben, das politische und das Herzensleben oft mit eingeschlossen, in der energischsten Weise.« (Simmel 1992, S. 503)

»All medieval guilds were based on the hierarchy of the family, but these were not necessarily blood ties. The master craftsman legally stood in loco parentis to the journeymen and apprentices below him even if they were not his kin. A father entrusted his sons to the master craftsman as a surrogate

parent most notably by transferring the right to punish misbehavior with physical violence.« (Sennett 2009, S. 63)

Magnarella beschreibt die Wandlungen im Kontext einer neu angesiedelten Zuckerraffinerie. Bevor diese sich in der Kleinstadt Susurluk ansiedelte, stützte sich die Ökonomie vor allem auf die Familie, sowie Nachbarschafts-, Verwandschafts- und Freundschaftsbeziehungen, welche anders als die anonyme industrielle Wirtschaft auf einem bekannten Reziprozitätsgefüge aufbaute. Bis zu diesem Zeitpunkt war das Ausbildungsgefüge als eine Art Vater-Sohn-Beziehung konstituiert. Mit etwa zwölf oder dreizehn Jahren fragte der Vater einen Handwerksmeister, ob er seinen Sohn ausbilden würde. Dies bedeutet, dass der Meister auch für die tugendhafte Charakterbildung seines Lehrlings verantwortlich war. Achtung, Respekt und Fürsorge kennzeichneten das Verhältnis, welches vom Lehrling in seiner Sozialisation erworben und nun in seinem Berufsleben weiterverfolgt wurde (vgl. Magnarella 1974, S. 64f).⁴⁸

Dabei musste der Meister einen religiösen Eid ablegen, in dem er bezeugte, dass er sich nur um den ihm zugesagten Aufgabenbereich kümmern würde. Somit sollte Ausbeutung des jungen und unerfahrenen Lehrlings vermieden und unterbunden werden. Umgekehrt musste der Lehrling einen religiösen Eid ablegen, dass er die Geheimnisse seines Meisters für sich bewahren würde (vgl. ebd.). Das gesprochene Wort unter Anrufung einer heiligen bzw. religiösen Instanz schaffte ein emotionales Band, das teilweise auch das biologische übersteigen konnte. In der Entwicklung des Vertrages entsprach dies wohl am ehesten einem »feierlicher Vertrag« (vgl. Durkheim 1991, S. 263ff) »The guilds' religious oaths established reciprocal *honor* between surrogate father and son rather than simple filial obedience.« (Sennett 2009, S. 63) Zu beachten gilt auch, dass die aktuelle Vorstellung von »Kindheit« oder »Jugend« ein sehr neues Phänomen ist und im Mittelalter Kinder schon im Alter von sechs oder sieben Jahren als Erwachsene behandelt wurden (vgl. ebd.) – wovon auch viele Basaris erzählen.

48 »Die Rationalität des dörflichen Wirtschaftens ist eine Rationalität des Ganzen. Sie ist der Stellung des Individuums und seines Haushalts in der Gesellschaft verpflichtet; sie hat die Totalität der Bezüge im Auge. Auf dem Hintergrund dieser ›traditionalen Rationalität‹ erscheint das an einer spezifisch modernen Rationalität orientierte Wirtschaften [...] als falsch und unvernünftig.« (Schiffauer 1987, S. 150f). Viel wichtiger als das Ergebnis ist die Erfüllung der sozialen Pflichten des Arbeiters durch seine getane Arbeit. Im Zuge der Änderung der Produktion am Markt ergibt sich eine Verschiebung. Das Produkt wird wichtiger als der Produktionsprozess an sich, das Ergebnis somit wichtiger als die Handlung. »Das traditionale Sinnkriterium, das die Arbeit, die für den Eigenbedarf als *görev*, als Verpflichtung sieht, wird unterhöhlt, und der wirtschaftliche Nutzen wird ebenso sehr wie der soziale Wert einer Tätigkeit betont« (Schiffauer 1987, S. 154f).

»The medieval workshop was a home held together more by honor than by love. The master in this house based his authority, concretely, on the transference of skills. This was the surrogate parent's role in child development. He did not 'give' love; he was paid to do his particular kind of fathering.« (Sennett 2009, S. 64).⁴⁹

Ein Lehrling bekommt für gewöhnlich zu Anfang kleine Hilfsarbeiten, macht sauber, öffnet und schließt die Tür, bringt Tee oder Kaffee. Traditionell ist es bei der gesamten Zeit wichtig, dass man den in der Hierarchie höher stehenden Personen gegenüber Respekt zeigt (*saygı göstermek*). Wenn der Lehrling sitzt und der *kalfa* kommt, steht der *çırak* auf, damit sich der *kalfa* setzen kann – das gleiche gilt natürlich, wenn der Meister kommt, d.h. dass immer dem Älteren und Höherstehenden Respekt gezollt wird. Ein Händler bringt es auf den Punkt: »*İşinde saygı gösterirsen, iş yapabilirsen, yoksa iş yok – yani saygı yoksa, iş de yok.*« (»Wenn du Respekt zeigst, kannst du arbeiten, sonst nicht, das heißt: ohne Respekt gibt es keine Arbeit.«) Wie sich diese Beziehungen gestalteten, wird im Folgenden am Beispiel von zwei Fallbeispielen näher betrachtet.

2.2.2 Fallbeispiel – Das Teppichgewerbe in der Tradition des Vaters: Iskender

Im Zuge der Globalisierung drängt auch verstärkt qualitativ minderwertige chinesische Ware auf den türkischen Markt (vgl. Kapitel 1.2). **Iskender, der jüngste Sohn der Familie A**, möchte keine chinesischen Teppiche verkaufen, auch wenn er dadurch schneller und einfacher zu mehr Geld kommen würde, denn dann müsste er lügen. Seine Familie möchte die Tradition seiner Vorfahren weiterführen, so wie sie es in der Lehrling-Meister-Beziehung gelernt haben.

»Um chinesische Ware zu verkaufen, muss man auf alle Fälle lügen, es gibt keine andere Wahl als zu lügen, denn wenn jemand sagen würde: 'Das ist ein maschinengewebter Teppich, der aus China kommt, die Qualität ist sehr schlecht.' – dann würde niemand ihn kaufen. Deshalb muss der schön aussehende, aber qualitativ schlechte Teppich verkauft werden, indem man sagt, es wäre ein türkischer Teppich, ein handgewebter Teppich.« (Iskender)

49 Dies ist entwicklungspsychologisch von wichtiger Bedeutung: Im Unterschied zur Mutter ist es die Aufgabe des Vaters, das Kind auf die äußere, politische und ökonomische Lebenswelt vorzubereiten. Die Mutter steht vor allem in den ersten Lebensjahren für bedingungslose Liebe und damit einhergehend Wärme und Nahrung. Unter dem achten Lebensjahr ist es für die meisten Kinder das Wichtigste, einfach geliebt zu werden, so wie es ist. Diese Basis hilft ihm dann, seine Aufgaben im Leben und in der Gesellschaft zu bewältigen. Hier hat der Vater die vorherrschende Rolle, der ihm den Gegenpol zum Gefühl, die Welt des Denkens, der Gesetze usw. vermittelt (vgl. Fromm 2010, S. 52ff).

Eine andere Möglichkeit ist auch einfach nichts zu sagen oder mit der Sprache und den Wörtern zu spielen, um somit eine wahre Antwort zu vermeiden. Man sagt beispielsweise: »Das ist ein türkisches Muster.« Oder: »Das ist ein iranisches Motiv.« Somit kann man die direkte Lüge vermeiden, indem man wahre Elemente benennt, aber die eigentliche Tatsache, dass es sich um einen chinesischen maschinengewebten Teppich handelt, vermeidet.

»Ich habe die Arbeit von meinem Vater gelernt. Ich habe angefangen, indem ich neben meinem Vater die Kelims geöffnet habe. Wer so seine Arbeit lernt, ist ein professioneller Teppichhändler. [...] Wir haben von unseren Meistern das Wissen bekommen. Deshalb halte ich mich von solchen Dingen fern. Dies ist der Grund, warum ich mich von den maschinengefertigten Teppichen fern halte. Ich halte mich von den gefälschten Teppichen, den Imitaten fern. – Ich halte mich davon fern. Wir haben es so gelernt.« (Iskender)

Durch den ständigen Kontakt mit der Sache, hier dem Teppich, entstehen auch Liebe und Verbindung zum eigenen Tun. Gemäß Iskender verkaufen chinesische Teppiche nur Händler, die nach schnellem und kurzfristigem Gewinn streben. Keiner von ihnen hätte die Arbeit in einer Meister-Lehrling-Beziehung gelernt. »Sie hatten keinen Meister. Sie haben durch die täglichen Bedingungen gelernt, sind durchtrieben, haben gelernt, wie man schnell Geld verdient. Deshalb machen sie diese Dinge.« (Iskender)

2.2.3 Fallbeispiel – Juwelier in der Tradition des Onkels: Ilhan

Ilhan ist ein langjähriger Freund und Zeitgenosse von der Familie A.⁵⁰ Er ist 67 Jahre alt und ein christlicher Aramäer, der ursprünglich aus der Kleinstadt Midyat in der Provinz Mardin stammt. Midyat grenzt an Syrien und wurde früher vor allem von Aramäern bewohnt, heute bewohnen hauptsächlich Kurden und Araber die Stadt. Im Alter von 19 Jahren kam er nach Istanbul um zu studieren, neben seinem Studium arbeitete er auf dem Großen Basar.

Nach seinem Abschluss zum Bauingenieur fand er aber den Basar interessanter als sein eigenes Studienfach. Zum Juwelierberuf fand er durch einen seiner sechs Onkel, der von Brasilien zurück nach Istanbul ziehen und ein Geschäft eröffnen wollte. Ilhan hat klassisch als Lehrling für 75 Lira pro Woche angefangen den Beruf von der Pike auf zu lernen. Damals, in den 1960er-Jahren, gab es keine Schulen oder Universitäten, die diesen Beruf gelehrt hätten. Wie andere Händler auch sieht er den Großen Basar als Universität bzw. Lebensschule an

⁵⁰ In Ilhans Juweliergeschäft arbeitete ich zwei Wochen mit, führte ein Leitfaden gestütztes Interview, beobachtete den Umgang mit Kunden und unterhielt mich mit den zwei Mitarbeitern im Alter von 15 und 23 Jahren.

und er meint nicht ohne Stolz, er hätte zwei Universitätsabschlüsse, einen als Bauingenieur von einer staatlichen Universität und den anderen von der Lebensschule, der »Kapalı Çarşı Üniversitesi« (Große Basar Universität) (s. auch Özbey 2010, S. 312f: »A School of Humanity«, Oktay Ekinci). Und tatsächlich gab es auch vor vier Jahrhunderten eine Schule und Bibliothek im Großen Basar (vgl. Özbey 2010, S. 257f).

Heute hat Ilhan eine Partnerschaft mit seinem Bruder, der auch ein Juweliergeschäft im Großen Basar besitzt. Ilhan ist Großhändler und er verkauft seine Waren zu festen Preisen, das Gold wird gewogen.

»Als ich angefangen habe, gab es keine Schule für Verkäufer, also in eine Universität oder Schule zu gehen um den Beruf zu lernen gab es nicht. Das hat jetzt ganz neu angefangen, zum Beispiel haben Schulen für den Juwelier aufgemacht, Fächer für den Juwelierberuf, Seminare – zu meiner Zeit gab es das nicht. Man fängt als Lehrling (çırak) an einem Ort an und an diesem Ort lernt man den Beruf, indem man dem Meister bei seiner Arbeit zusieht. Dann kommt man auf die nächste Stufe, dann verdient man etwa auch nicht mehr 75 Lira, sondern 125, dann 200, dann 250. Dann wirst du Teilhaber. Man kann nur Meister (usta) werden durch die Arbeit und die Übung, nicht in dem man es auswendig lernt. Man fängt wie gesagt an einem Ort an zu arbeiten, an einem guten Ort. Es ist sehr wichtig, dass man bei einem guten Meister lernt. So war es früher, so haben wir gelernt. Aber jetzt gibt es Schulen, Berufsschulen, Berufsschulen für Juweliere gibt es jetzt auch. Sogar an den Universitäten haben jetzt solche Fachbereiche geöffnet, für Juweliere oder für Design usw. Früher gab es so etwas nicht, man hat es von der Pike auf gelernt, und dann ist man aufgestiegen von einer Stufe zur nächsten. [...] Die Menschen, die bei mir anfangen können sich deshalb glücklich schätzen, weil wir sie so ausbilden wie wir ausgebildet wurden. Aber wen gibt es auf dem Basar noch, der das macht?« (Ilhan)

In dieser persönlichen auf *face-to-face*-Beziehung beruhenden Ausbildung werden neben dem fachlichen Wissen auch ethische Werte vermittelt, dies ist eben nicht rein kognitiv möglich, sondern muss durch praktisches Tun (»dianoetische Tugenden«) eingehübt werden (vgl. Aristoteles).

»Ehrlich zu sein (dürüst olmak) heißt den richtigen Preis zu nennen, die Qualität richtig zu erklären. Wenn es 14 Karat Gold sind, dann muss man 14 sagen, wenn es 16 Karat sind 16. Ist der Stein echt, sag', dass er echt ist. Wenn er synthetisch ist, sag', dass er synthetisch ist. Das Gold, der Stein, die Arbeit und den Gewinn zählst du dann zusammen und hast den Preis. Aber Gewinn heißt nicht eine Sache im Wert von 100 Lira für 300 Lira zu verkaufen. Dementsprechend wird ein angemessener Gewinn gemacht, denn du musst auch die Arbeiter bezahlen, die Elektrik, das Telefon, die Steuer – also, das bekommst du ja auch

nicht umsonst. [...] Aber das heißt nicht für das drei- oder vierfache zu verkaufen.« (Ilhan)

»And in the goldsmith's case, the good skills that established the master goldsmith's authority were inseparable from his ethics. This ethical imperative appeared in the very technological activity, the assay, that gave goldsmithing its economic value. Corrupt, shaved, and false coins assailed the medieval economy. The goldsmith's role was to smelt gold from raw ore. The honor of the guild was meant to reinforce honesty; goldsmiths discovered to be dishonest were violently punished by other guild members.« (Sennett 2009, S. 61)

Eine mögliche Bestrafungsmethode im Osmanischen Reich, beschrieben von einem deutschen Reisenden Anfang des 17. Jahrhunderts, ist folgende:

»Auch müssen bisweilen solche betrügerischen Gesellen ein dickes Brett, das so in der Mitte ausgeschnitten ist, dass man den Kopf durchstecken kann, herumtragen. ... Sooft er nun ruhen will, muss er einige Asper erstatten. Hinten und vorne am Brett hängen Kuhschellen, damit man ihn von weitem hören kann. Oben drauf ist etwas von den Waren, mit denen er betrügerisch gehandelt. Und wird ihm zum vermeintlich besonderen Spott ein deutscher Hut aufgesetzt.« (Salm-Reifferscheidt 2008, S. 53)

2.2.4 Die Charakterbildung als vernachlässigte Ressource moderner Ausbildungssysteme

Zusammenfassend kann Ahilik als eine Organisation betrachtet werden, die vor allem im Raum von Ankara und Mittelanatolien verbreitet war. Sie wurde Anfang des 18. Jahrhunderts von der Gildenstruktur abgelöst (vgl. Kapitel 1.1). Auch wenn es Unterschiede zwischen Ahilik, Füttüvet und Gilden gab, waren für alle diese Organisationen, nicht nur die fachliche Ausbildung, sondern auch die Ehrenhaftigkeit ihrer Mitglieder (*dürüst* und *seref*) von zentraler Bedeutung. Und, wie Durkheim (1991, S. 34; 1992, S. 48ff) bereits weitsichtig erkennt, bleibt ein zentraler Kern dieser Institutionen bestehen, dem zwar ein den gesellschaftlichen Wandlungsprozessen inhärenten Zerfall, aber auch eine kontinuierliche Wiederentstehung, angepasst an die aktuellen gesellschaftlichen Bedingtheiten, innewohnt. Sicher ist auch, dass es sich um Ideale handelt, die wohl in der Realität nicht immer gänzlich erfüllt wurden. Jedoch kann man sich dem Ideal tendenziell näher oder weniger nah sein, und hier liegt die interessante soziologische Unterscheidungskraft.

»In the Ottoman era, there was not any problem in the administration of the Bazaar. All of the problems were taken care of by the Akhism and Guild organizations.« (Özbey 2010, S. 289). Anfang des 20. Jahrhunderts löste sich die Gildenstruktur auf und es fehlten klare Regeln. Modernisierungs- und Globali-

sierungsprozesse stellten die einstigen Traditionen in Frage und führen zu neuen Formen, Freiheiten, Spannungen und Konflikten.

»At the end of the oppressive Abdülhamit period, the freedom which was granted to the society led manipulative behaviors in the Bazaar as well in many other areas. For instance, the theft of money from the provident fund, from which the needy tradesmen and people benefited, is a good example of the corruption at the time. The mistakes of the manipulative people had angered the Union and Progress committee and caused the end of the Guild Associations in 1913.« (Özbey 2010, S. 289)

In der traditionellen Ausbildung lernt man von seinem Meister und beobachtet ihn. Es ist eine persönliche Beziehung, die nicht nur Fachwissen lehrt, sondern gleichzeitig auch menschliche Tugenden durch praktisches Tun vermittelt (vgl. Aristoteles). Es ist gerade die persönliche Beziehung, die eine derartige Charakterbildung ermöglicht, denn vielmehr als über Ethik zu wissen, muss diese praktiziert und gelebt werden. Wichtig ist, die Charakterbildung nicht allein mit der in der Moderne verwendeten Persönlichkeitsbildung gleichzusetzen. Erstere bezieht sich auf die »individuelle Seele« und die Entwicklung »innerer Ehre«, letztere insbesondere auf die »objektive Kultur« und die »äußere Ehre« im Sinne einer Performanz, wobei sie sich in letzter Konsequenz natürlich gegenseitig bedingen.

Die Moderne jedoch verkürzt ihren Wissensbegriff auf theoretisches und kognitives Wissen und deshalb überrascht es nicht, wenn Studien aufzeigen, dass Studierende der Wirtschaftswissenschaften nach ihrem Studium eigeninteressierter sind als zuvor. »Learning economics, it seems, may make people more selfish.« (Hausman/ McPherson 1993, S. 674) Bereits Weber sah voraus, zu welcher Persönlichkeitsstruktur diese Entwicklungen führen würden:

»Fachmenschen ohne Herz, Genussmenschen ohne Geist. Dies Nichts bildet sich ein, eine nie vorher erreichte Stufe des Menschentums erstiegen zu haben.« (Weber 2005, S. 161)

In der Postmoderne wird der Charakterbildung in der Ausbildung keine Bedeutung beigemessen, denn persönliche Komponenten werden weitestgehend außer Acht gelassen. Das Ausbildungsverhältnis wird immer stärker ein rein formales, welches auf einen Vertrag gestützt und vom Gesetz reguliert wird (vgl. Magarella 1974, S. 68f).

Im Folgenden werde ich nun diese Entwicklung von der Logik der Ehre des Homo Honoris zum Homo Oeconomicus auf theoretischer Basis vertiefen.

2.3 THEORETISCHER HINTERGRUND: Vom *Homo Honoris* zum *Homo Oeconomicus*

2.3.1 Die zwei Gesichter der Arbeit als Ausdruck der Reibung vormoderner und moderner Bewusstseinsstrukturen

In seinem frühesten, aber zugleich auch aktuellsten Werk – wie Pierre Bourdieu selbst sagt (vgl. Schultheis 2000, S. 165) – »*Die zwei Gesichter der Arbeit*« (2000 [frz. Original: 1977]) zeigt er die unterschiedlichen Zeit- und Wirtschaftsstrukturen am Beispiel der algerischen Übergangsgesellschaft auf. Anfang der 1960er-Jahre wurde der 25 Jahre junge und gerade absolvierte Philosoph Bourdieu in den Militärdienst berufen. Angesichts der dramatischen Verhältnisse, mit denen der junge Absolvent der Pariser Eliteuniversitäten im Algerienkrieg konfrontiert wurde, wollte er sich »nützlich machen« (vgl. Schultheis 2000, S. 178). Mit anderen Worten verabreichte die Realität Bourdieu einen »Crash Kurs«. In seinem Werk unterzieht Bourdieu die vorherrschende Ökonomie und auch die neuere Wirtschaftssoziologie einer radikalen Kritik: Sie nähmen den *homo oeconomicus* als fraglos gegebenen Sozialtypus hin, ohne nach dessen historischer Genese zu fragen, geschweige denn seine Pathologien zu erkennen bzw. zu problematisieren (vgl. Bourdieu 2000, S. 7f). Bourdieu stellt in seinem Werk die »Logik der Ehre« dem »*Homo Oeconomicus*« gegenüber. Ich möchte anstelle von »Logik der Ehre« den *Homo Honoris*, den ehrbaren Menschen oder den Mensch von Ehre, als eine Kategorie einführen, da es sich nicht nur um eine Logik handelt, sondern diese in der Person inkorporiert ist. Genau deshalb spricht man auch vom *Homo Oeconomicus*, weil es nicht nur ein kapitalistisches Wirtschaftssystem gibt, sondern auch einen speziellen Menschentypus in diesem.

Sozial- und Wirtschaftswissenschaften gehen beide seit Beginn des 20. Jahrhunderts eigene Entwicklungswege. Die Wirtschaftstheorie etwa verzichtet auf eine inhaltliche Ausdeutung des Geldes und beschränkt sich auf dessen Funktion als Wertmaß, Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel, was allerdings problematisch erscheint, da diese Funktion auch von anderen Dingen erfüllt werden könnte. Hierbei beschränkt sich die Wirtschaftstheorie auf die formale Analyse rationaler Handlungen, während die Soziologie sich in diesem Zuge der nicht rationalen Kontexte, wie Normen und Institutionen, zugewandt hat (vgl. Deutschmann 2004, S. 149ff).

»[I]m Überschneidungsbereich zwischen einer vorkapitalistischen und einer kapitalistischen Ökonomie, wird die von Neo-Marginalisten und Strukturmarxisten geteilte objektivistische Abstraktion dermaßen ad absurdum geführt, daß man schon beide Augen schließen muß, um die wirtschaftlichen Akteure zu einfachen Reflexen objektiver Strukturen zu degradieren und da-

rauf zu verzichten, die Frage nach der Genese ökonomischer Haltungen wie auch jene nach den ökonomischen Haltungen und sozialen Voraussetzungen eben dieser Genese zu stellen.« (Bourdieu 2000, S. 21)

Es ist diese Genese des traditionellen oder in Bourdieus Termini vorkapitalistischen Handelshabitus, die ich für den Großen Basar untersucht habe, und die sich in einer speziellen primären Sozialisation und in einem darauf abgestimmten Ausbildungssystem, mit einer persönlichen Lehrlings-Meister-Beziehung, finden lässt. In dieser Ausbildung werden nicht nur sachliches Wissen, sondern auch ethische Werte durch praktische Gewohnheiten eingepönt. Das Ausbildungssystem baut auf die primäre Sozialisation in der Familie, in der diese Werte bereits gelernt werden. Zudem kommt hinzu, dass die meisten Händler bereits als fünf- oder sechsjährige Kinder auf dem Basar zugegen waren und durch Beobachtung gelernt haben, wodurch ein bestimmter Habitus ausgebildet wurde.

Die Selbstverständlichkeit, mit der heute in den westlichen Industrienationen alle Handlungen dem Prinzip des Kalküls unterworfen werden, basiert auf einem existentiellen Bruch mit der *philia*, von der Aristoteles sprach. Es heißt mit dem Prinzip von »Treu und Glauben«, von Vertrauen und Gerechtigkeit zu brechen (vgl. Bourdieu 2000, S. 17f). Es ist der Bruch mit dem Ehr- und Gerechtigkeitsgefühl, das Aristoteles hervorhebt, mit dem aber die Moderne bricht und das Hobbes zum hehren Ziel und als »Ehre« der Moderne erhab.

In der kapitalistischen Wirtschaft bestimmt nicht mehr die Ehrenhaftigkeit der Person über deren Kritikwürdigkeit, sondern vor allem ihr Geldvermögen. Geld ist es dann auch, das darüber entscheidet, ob das Leben gelungen ist oder nicht (vgl. Segbers 2002, S. 132).

»Der Markt und die ökonomischen Vorgänge auf ihm kannte [...] kein ›Ansehen der Person‹: ›sachliche‹ Interessen beherrschen ihn. Er weiß nichts von ›Ehre‹. Die ständische Ordnung bedeutet gerade umgekehrt: Gliederung nach ›Ehre‹ und ständischer Lebensführung und ist als solche in der Wurzel bedroht, wenn der bloße ökonomische Erwerb und die bloße, nackte [...] rein ökonomische Macht als solche jedem, der sie gewonnen hat, gleiche oder [...] sogar dem Erfolg nach höhere ›Ehre‹ verleihen könnte.« (Weber 1972, S. 538)

Um Missverständnissen vorzubeugen möchte ich an dieser Stelle nochmals betonen und vorsorglich klar stellen, dass ich nicht in der Rückkehr zu traditionellen Werten die Lösung der Moderne sehe, sondern vielmehr geht es darum die konstruktiven Aspekte der traditionellen Gesellschaft herauszuarbeiten, um sie für die Gegenwartsgesellschaft fruchtbar zu machen. Ich werde mich den Lösungsvorschlägen im Schlusskapitel widmen.

Die Abwehr kapitalistischer Werte wird in traditionellen Gesellschaften, in diesem Fall der algerischen, an der »Kultur« oder dem »Islam« festgemacht, ohne

dabei zu erkennen, dass die aus westlich-rationaler Sicht betrachtete Rückschrittlichkeit einer anderen Wirklichkeitsauffassung entspricht, die dem eindimensionalen westlich-rationalen Denken (vgl. Marcuse 2008) fremd sind. Zu begreifen gilt, dass eine abstrakte Zukunft vormodernen Gesellschaften, deren Leben, Denken und Handeln eingebettet waren in ein großes Ganzes, fremd war – was jedoch nicht heißt, dass die Zukunft nicht in Betracht gezogen wurde. Sie war vielmehr Teil einer organischen Einheit im Hier und Jetzt, sie war somit von sich aus integriert (vgl. Bourdieu 2000, S. 34f).

»Während der getauschte Gegenstand der Intuition unmittelbar den Nutzen, den man aus ihm ziehen kann, eröffnet, ein Nutzen, der ihm ebenso wie sein Gewicht, seine Farbe und sein Geschmack direkt eingeschrieben war, ist das Geld, ein indirektes Gut *par excellence*, als solches keine Quelle irgendwelcher Befriedigung.« (Bourdieu 2000, S. 36)

Es ist jedoch eine falsche Annahme das Kalkül der traditionellen Gesellschaft völlig abzusprechen (vgl. Bourdieu 2000, S. 40ff). Vielmehr geht es um die Bedeutung, der das Kalkül im Gesamtkontext des menschlichen Lebens innewohnt:

»Das Kalkül wird nur geduldet, wenn es sich dem *Gefühl der Gerechtigkeit* unterordnet, welches eher in einem akribischen *Gerechtigkeitssinn* (der ›Ehrensache‹) als in einem rationalen und abstrakten Verständnis von Gleichheit wurzelt.« (Bourdieu 2000, S. 46, *Hervorheb. d. Verf.*)

Auch wenn Bourdieu darauf nicht explizit eingeht, muss hervorgehoben werden, dass es sich um ein *Gefühl* der Gerechtigkeit handelt, weder um eine Emotion noch um einen Gedanken. Tauschhandlungen und die Logik von Gabe und Gegengabe sind nie exakt dem Kalkül zugeordnet. Sie sorgen für gerechten qualitativ metaphysischen Ausgleich – von dem auch Aristoteles sprach –, ohne eine quantitative Aufwiegelung,⁵¹ die man als kleinlich und kleingeistig bezeichnen könnte. Das Kalkül steht der Logik der Ehre diametral gegenüber. »Derjenige, der Reichtum, Großzügigkeit und Mäßigkeit (aqnā) vereint, ist der glücklichste aller Menschen, denn die Welt und das Jenseits gehören ihm.« (Bourdieu 2000, S. 47) Es ist die Umsetzung der metaphysischen Erkenntnisse, die sich hier in der algerischen Gesellschaft widerspiegeln. So verweist Bourdieu selbst auf Aristoteles (vgl. S. 17). Die »Mitte« (Aristoteles) zu finden ist das grundle-

51 Das Problem quantitativer Gleichheit, das in modernen westlichen Gesellschaften vollkommen übersehen wird, wird sich durch die gesamte Arbeit ziehen, und vor allem in Kapitel 4.1, 4.2 und 4.3 mittels der Gegenüberstellung von Beitragsprinzip und Gleichheitsprinzip explizit diskutiert werden.

gende Prinzip, das allen Gaben und Gegengaben unterliegt. Es ist sowohl auf Personen bezogen als auch auf die Natur, die gleichsam in diesem zyklischen Reziprozitätsgefüge integriert ist.⁵²

Vormoderne Gesellschaft	(Post)Moderne Gesellschaft
Logik der Ehre	Orientierung: Geld und Prestige
Ehrgefühl und situative Gerechtigkeit	Kalkül und abstrakte Gleichheit
Ehrenwort	Vertrag
Tauschwirtschaft der Gabe	Geldwirtschaft des Preises
Organische Solidarität	Mechanische Solidarität

Tab. 6: Überblick über die *idealtypischen* Charakteristika vormoderner und moderner Handelspraktiken

2.3.2 Ehre und Ehrgefühl als Grundlage der traditionellen kabylischen Gesellschaft

Schon in seinem vorangegangenen Werk »Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabylischen Gesellschaft« (1976 [frz. Original: 1972]) zeigt Pierre Bourdieu die Bedeutung von Ehre und Ehrgefühl in der traditionellen Welt der Kabylen auf. Im Unterschied zu modernen Gesellschaften sind die Regeln des sozialen Zusammenlebens in der Kabylischen Gesellschaft weniger durch abstrakte Gesetzesverordnungen konzipiert, sondern drücken sich im ritualisierten Handeln aus.

Diese lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: Nur wenn der Herausforderer Ehre hat, darf die Herausforderung angenommen werden. Eine Entehrung ist auch dadurch möglich, indem man die Herausforderung trotz der Ebenbürtigkeit ignoriert. Das Ehrspiel erfordert taktische Klugheit (*dianoetische* Tugend bei Aristoteles), denn clever ist es auch, wenn man seinen Gegner dazu bringt sich selbst zu entehren. Dies bedeutet wiederum, dass ein kluges Vorgehen nicht unbedingt ein offensives Vorgehen sein muss. Gegen einen, der der Ehre unwürdig ist, kann keine Rache verübt werden. Niemals auch darf ein Kampf von mehreren gegen einen vollzogen werden, denn auch dies wird mit dem Verlust der Ehre sanktioniert. Wichtig ist auch, dass die soziale Stellung

52 »Die Erde ist Gegenstand eines tiefen Respekts, in dem auch Furcht (*el hiba*) mitschwingt, und man würde in ihr niemals nur einen vulgären Grundstoff sehen, den es auszubeuten gilt. ›Die Erde, so sagt man, wird schon Rechenschaft verlangen‹ und Wiedergutmachung für die von einem allzu geschäftstüchtigen (*el ab'maq*) oder ungeschickten Bauern zugefügten Mißhandlungen einfordern.« (Bourdieu 2000, S. 52)

und das Maß an Ehre divergieren können (vgl. Bourdieu 1976, S. 11ff; vgl. Vogt 1999, S. 105ff).

»*Amahbul* – das ist der schamlose und freche Mensch, der die Grenzen des Anstandes – der allein gute Beziehungen verbürgt – überschreitet, der eine willkürlich angeeignete Gewalt zu Taten mißbraucht, die im Gegensatz zu dem stehen, was die Lebenskunst lehrt. Man geht diesen *imahbal* (Plural von *amahbul*) aus dem Wege, weil man eine Auseinandersetzung mit ihnen lieber vermeidet, weil die Schande ihnen nichts anhaben kann, weil derjenige, der sich mit ihnen einließe, auf alle Fälle verlieren würde, auch wenn er das Recht auf seiner Seite hätte.« (Bourdieu 1976, S. 11)

Einem derartigen Menschen muss aus dem Weg gegangen werden, da er schamlos ist und man auf alle Fälle verlieren würde, auch wenn das Recht auf der eigenen Seite stünde. Hier zeigt sich bereits, dass die Gewährleistung des Rechts nicht allein durch eine Gesetzgebung, die auf abstrakten und gleichen Regeln beruht, gesichert ist, sondern durch ein spezielles Verhalten der einzelnen Mitglieder der Gesellschaften. Es ist etwas unklar, was Bourdieu genau mit »Lebenskunst« meint. Man könnte vermuten, dass die Ehrregeln sich wesentlich auf die aristotelischen Einsichten des Zusammenspiels von Ehre, Tugend und gutem Ruf (vgl. Bourdieu 1976, S. 28) beziehen. Bourdieu selbst vermeidet aber eine explizite philosophische Auseinandersetzung, was ich bereits im Forschungsstand problematisiert habe. Auch wenn diese Regeln nicht identisch auf moderne Gesellschaften übertragen werden können und teilweise überholt sind, drücken sie die wesentliche Logik von Ehre, Tugend und gutem Ruf aus.

Es wird folglich nur mit einem Mann gekämpft, der die Spielregeln kennt und sich an diese hält. Dies impliziert, dass eine ständige Selbstkontrolle gefordert wird und das innerste Ich mit all seinen Affekten und Schwächen zurückgehalten werden muss. Dies ist das fundamentale Gebot der gesellschaftlichen Moral. Die soziale Gruppe, also die Dorfgemeinschaft, fungiert gleichzeitig als soziale Kontrollinstanz, somit befindet sich der Akteur ständig unter Beobachtung der Gruppe und muss jeden Moment achtsam sein, da seine Ehre immer auf dem Spiel stehen kann. Bourdieu (1976, S. 26f) sieht dies als Anlass, die »äußere Ehre« als zentrales Moment zu betrachten, wo hingegen er der »inneren Ehre« einen geringeren Stellenwert zuspricht.

In dieser archaischen und mythischen Bewusstseinsstruktur hat sich das individuelle »Ich«, wie es im westlichen Verständnis bekannt ist, noch nicht herausgebildet (vgl. Mauss 1975). Die Gruppe entspricht insofern auch dem Gewissen, das hier vor allem ein »kollektives Gewissen« ist. Dies ist nicht als Wertung oder Überhöhung gegenüber derartigen Gesellschaftsstrukturen gemeint, sondern es ist von großer Bedeutung zu verstehen, ob ich das Gruppengewissen oder mein individuelles Gewissen als Gradmesser meines Handelns sehe, da ich

je nach dem andere Unterscheidungskriterien heranziehe. Gleichzeitig mag die Trennung in eine »äußere« und »innere« Ehre ein Resultat des Differenzierungs- und Individualisierungsprozesses sein, denn in der archaisch-mythischen Gesellschaftsstruktur waren sie graduell zumindest deckungsgleich. Eine Trennung von Subjekt und Objekt fand ergo wie es heute gängig ist nicht statt.

Die idealtypische Vorstellung und die gesellschaftliche Wirklichkeit divergieren allerdings auch in der kabyleischen Gesellschaft. So konkurrieren egoistisches und werteorientiertes Streben in jedem Menschen und somit auch in der Kabylei, jedoch ist diejenige Person, die an der Spitze der gemeinschaftlichen Hierarchie steht und die meiste Achtung genießt, diejenige, die sich am ehrenhaftesten verhält.

»Der vollkommene Mann [...] muß immer in höchster Alarmbereitschaft stehen, bereit, die geringste Herausforderung anzunehmen. Er ist der Hüter der Ehre [...], derjenige, der über seine eigene Ehre und über die Ehre seiner Gruppe wacht.« (Bourdieu 1976, S. 16f).

Genau hier zeigt sich deutlich der Unterschied zwischen der Logik einer Gesellschaft, an dessen Spitze die Person mit größtmöglicher Vollkommenheit steht, und modernen Gesellschaften, wo Geld und Macht von Ehre getrennt wurde und sich in Hobbes' Ehrvorstellungen widerspiegeln. Nach Aristoteles (1129b) zeigt die Herrschaft den Mann, denn der- oder diejenige, die an der Spitze einer Gesellschaft steht, muss die Fähigkeit besitzen, nicht bloß rein eigennützig an die eigene Macht zu denken, sondern für das Gesamtwohl zu sorgen. Und auch wenn diese idealtypische Vorstellung sicher in der Wirklichkeit nicht immer erfüllt wurde und als Idealtypus gesehen werden muss, zeigt es die Zielorientierung einer Gesellschaft und formt letztlich auch deren Werte. Ich werde auf diesen Aspekt in Kapitel 4.5 »Aristoteles' Idee der gerechten Herrschaft« genauer eingehen.

Eine wichtige Unterscheidung, die Bourdieu trifft, bezieht sich auf die zwischen Ehre und Ehrgefühl. Ehre ist ein Konzept, ein *symbolisches Kapital*, wohingegen das Ehrgefühl seiner Meinung nach vielmehr einem Habitus gleicht. Bourdieu löst sich analytisch an diesem Punkt von der objekt-strukturellen und ritualisierten Ebene der Ehre, die einer gewissen Starrheit unterliegt, und verbindet sie mit dem Ehrgefühl, einem Habitus, der ungleich dem Ritual der Ehre einer flexibleren Struktur und Offenheit unterliegt (vgl. Vogt 1997, S. 116).

Der Habitus ist ein wichtiges Element der Bourdieuschen Theorie. Die gesellschaftliche Realität konstituiert sich nicht nur aus objektiven Strukturen, sondern auch aus subjektiven Dispositionen. Bei Bourdieu sind das speziell die im Prozess der Sozialisation erworbenen *Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata*, die in seiner gesellschaftlichen Kritik dann auch *die feinen Unterschiede* zwischen den unterschiedlichen sozialen Klassen bestimmen. »Die Feinabstim-

mung ist aus der Sicht der Gesellschaft ‚gelingen‘, wenn das einzelne Individuum im Laufe seiner Sozialisationsprozesse einen Selbstentwurf entwickelt, der dem von der Gesellschaft für ihn ‚vorgesehenen‘ Ort entspricht.« (Vogt 1997, S. 118)

An diesem Punkt tritt ein Problem eines außengeleiteten Ehrbegriffs der Habitustheorie auf, wenn keine explizite Unterscheidung zwischen *äußerer Ehre* und *innerer Ehre* vorgenommen wird, sowie keine analytische Unterscheidung von *objektiver Kultur*, *subjektiver Kultur* und (!) *individueller Seele* (Simmel). Nach der von Vogt sicherlich richtig interpretierten Aussage Bourdieus bezüglich der Feinabstimmung der Gesellschaft, die dadurch gelingt, »richtig« an die Gesellschaft angepasst zu sein, bedeutet dies für die »Ehre«, dass ich für die »richtige« Anpassung Lohn im Sinne von Reputation, Ehrerweisung und *symbolischem Kapital* erhalte. Was aber, wenn »die« Gesellschaft einer kollektiven Fehlwahrnehmung der Ehre unterliegt und falsche Ziele und *Anomien* (Durkheim) aufweist – wie viele kulturkritische Studien zeigen (z.B.: vgl. Bühl 2000, vgl. Lasch 1986, vgl. Marcuse 2008, vgl. Riesman 1960)?

Die *innere Ehre* verlangt nämlich gerade, sich nicht bloß an gesellschaftliche Strukturen und »Performanzen der Ehre« anzupassen, wenn sie dem inneren Ehrgefühl – das eben nicht in die Habitustheorie integriert wurde, weil es auf der vertikalen Achse der »individuellen Seele« (Simmel) liegt – zuwider laufen. Der Fall Edward Snowden⁵³ bietet hier ein treffendes aktuelles Beispiel. Dieser Mann konnte den Missbrauch privater Daten und den Glauben der Bürger der USA (und der Welt) nicht mehr mit seinem Gewissen vereinbaren. Er sah sich in Anbetracht dieses Wissens dafür verantwortlich, den Menschen deren Daten- und Vertrauensmissbrauch durch die NSA mitzuteilen. Die USA sieht ihn jedoch als »Vaterlandsverräter«, weil er sich nicht gemäß der äußeren Ehre an die »Feinabstimmung der Gesellschaft« angepasst hat. Genau an dieser Stelle zeigt sich, was passiert, wenn das Phänomen »Ehre« nur eindimensional betrachtet wird, und seine metaphysischen Substanzen ignoriert werden. Sophie Scholl, Martin Luther, Mahatma Gandhi, Jesus oder Buddha sind nur wenige weitere Personen einer verlängerbaren historischen Liste, die eben nicht fein säuberlich der gesellschaftlichen äußeren Ehre angepasst waren, sondern ihrem inneren Ehrgefühl folgten – und gerade deshalb keine gesellschaftliche Anerkennung, keine Reputation, keinen Prestigeposten oder sonstiges »soziales oder symbolisches Kapital« erhielten.

53 siehe zum Fall Snowden etwa: Muscat, Sabine: Snowden wird zum Verräter. 26.06.2013. www.zeit.de/politik/ausland/2013-06/edward-snowden-zweifel-usa-medien-moskau (Stand: 15.03.2015)

»Denn nicht alles, was einen Menschen auszeichnet, muß notwendig in einem entsprechenden sozialen Status seinen Ausdruck finden, dann nämlich nicht, wenn die Werttafel der Gesellschaft mit der eigenen divergiert und eine Anerkennung ohne Verstoß gegen die Normen des eigenen Ethos nicht zu erreichen ist, oder aber wenn das sittliche Selbstverständnis des einzelnen eine immanente Ehrmoral überhaupt transzendent.« (Korff 1966, S. 65)

Das individuelle Ehrgefühl steht in einem dynamischen Verhältnis mit den gesellschaftlichen Ehrvorstellungen. Deshalb ist es notwendig das Ehrgefühl und den Habitus im aristotelischen Sinne, der die seelischen Metaebenen miteinbezieht, mit dem Bourdieuschen Habitus zu kombinieren. Ehre ist aufzustehen, wenn andere wegläufen und den Mund aufzumachen, wenn andere schweigen, wenn in Gesellschaften die Dinge nicht mehr mit rechten Dingen zugehen, Menschenrechte verletzt werden, das Recht verdreht oder Bürger von Politikern belogen werden. Keinesfalls kann ein Mensch, der seinen äußeren Habitus perfekt internalisiert hat und seine *Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata* fein säuberlich an ungerechte und menschenunwürdige soziale Strukturen angepasst hat, als ehrwürdig angesehen werden. Aber dies ist genau der Ehrbegriff der der Arbeit von Ludgera Vogt (1999) zugrunde liegt, weil sie die Unterscheidung von äußerer und innerer Ehre zwar andenkt, aber nicht realisiert, so dass sie bei ihrer Analyse der empirischen Begebenheiten faktisch nicht berücksichtigt werden und lediglich äußere narzisstische Prestigeparameter à la Hobbes mittels Leistungsdenken (vgl. Korff 1966) integriert und zur »Ehre« der Moderne erhoben werden.

Für mich ist das Ehrgefühl im Anschluss an Aristoteles und an eine geisteswissenschaftliche Tradition nur jenes, das uns an unser spezifisches Menschsein erinnert und empört oder wütend reagiert, wenn Ungerechtigkeiten oder Unwahrheiten geschehen. Es ist nicht zu verwechseln mit einem »Standesdünkel«, bei dem ich mich in meiner Standesehrgefühl angegriffen bzw. gekränkt »fühle«, wenn jemand etwa mit einem »unpassenden« Habitus in meinen Stand einzudringen versucht. Diese Unterscheidung ist zentral, wird aber im Kontext der Habitustheorie nicht berücksichtigt.

2.3.3 Die Gabe als grundlegende Struktur archaischer Bewusstseinsstrukturen

Es ist ein Mythos der modernen Welt, dass der Kredit archaischen Gemeinschaften unbekannt gewesen wäre. Der Ursprung des Kredits ist die Gabe und widerlegt die landläufige Meinung über die ökonomische Entwicklung, in welcher der Tausch zum Verkauf geführt hat und die Barzahlung zum Kredit. »Vielmehr haben sich einerseits der Tauschhandel – vereinfacht durch die Zusammenziehung ehemals auseinanderliegender Zeitabschnitte – und andererseits der Kauf

und Verkauf (letzterer als Bar- und Kreditverkauf) sowie auch das Darlehen aus dem System der Gaben und Gegengaben entwickelt.« (Mauss 1990, S. 84)

Die Ehre und das Ehrgefühl sind stark mit Reziprozität verknüpft, die Marcel Mauss in seinem Werk »*Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*« untersucht. »Die Gabe« ist nach Mauss ein »totales« gesellschaftliches Phänomen, da in ihr alle Bereiche – religiöse, rechtliche, moralische, familiäre und politische – gleichzeitig zum Ausdruck kommen. Nach Marcel Mauss bedarf es der Soziologie »zu ihrer Existenzberechtigung etwas Allgemeineres. Nach Mauss gibt es zwischen den primitiven Gesellschaften und der unseren mehr Gemeinsames, und er fordert daher eine ihnen gemeinsame Definition« (Dumont 1991, S. 201), mehr denn nach kulturspezifischen Besonderheiten, suchte er nach »Universalien, die in jeder Gesellschaft vorfindbar sind« (Geary 2003, S. 32 zitiert nach Adloff/ Mau 2005, S. 14). Das Geben und Nehmen ist ein grundlegendes Prinzip von allen Gesellschaften, aber weniger sichtbar und kaum messbar, so dass es im Zeitalter des wissenschaftlichen Positivismus weitestgehend als unbedeutend deklariert oder einseitig reduziert wird.

In einem der aktuellen Sammelbände »Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität« (vgl. Adloff/ Mau 2005) sind unterschiedliche Standpunkte, darunter Klassiker wie Marcel Mauss oder Georg Simmel und neuere Ansätze, versammelt. Dabei heben die Herausgeber entgegen der Annahme, Reziprozität sei ein Phänomen vormoderner Gesellschaften, die Bedeutung der Gabe und des Schenkens auch in modernen Gesellschaften hervor. Die Autoren des Sammelbandes vertreten teils unterschiedliche Positionen, insbesondere bezüglich der Frage, ob eine Gabe eine bloße Kosten-Nutzen-Kalkulation wäre, wie vor allem die Austauschtheorie (vgl. Blau 2005 [1986]) oder der Rational-Choice Ansatz von Coleman (1991) vertreten (vgl. Vogt 1997, S. 216ff).

Bei Blau (2005) wird die These vertreten, das intuitive Ehrgefühl, das beim Geben eine zentrale Rolle spielt, mittels reduktionistischer Kosten-Nutzen-Modelle des Homo Oeconomicus vollkommen entfremden zu müssen. Sicherlich, so haben wir mit Bourdieu bereits gesehen, ist der Kabylei das Kalkül nicht fremd – und auch das aristotelische Ideal sieht das so vor –, jedoch ist das Kalkül nur im Kontext des Gerechtigkeits- und Ehrgefühls erlaubt. Die Austauschtheorie geht von der kritisierten rationalen abstrakten Gleichheit aus.

Georg Simmel grenzt das Geben gegenüber dem Tausch folgendermaßen ab:

»Das Geben überhaupt ist eine der stärksten soziologischen Funktionen. Ohne daß in der Gesellschaft dauernd gegeben und genommen wird – auch außerhalb des Tausches – würde überhaupt keine Gesellschaft zustande kommen. Denn das Geben ist keineswegs nur eine einfache Wirkung des Einen auf den Andern, sondern ist eben das, was von der soziologischen Funktion gefordert wird: es ist Wechselwirkung. Indem der Andere entwe-

der annimmt oder zurückweist, übt er eine ganz bestimmte Rückwirkung auf den ersteren. Die Art, wie er annimmt, dankbar oder undankbar, so, daß er schon erwartet hat oder daß er überrascht wird, so, daß er von der Gabe befriedigt ist oder unbefriedigt bleibt, so, daß er sich durch die Gabe erhoben oder gedemütigt fühlt – alles dies übt eine sehr entschiedene, wenn auch natürlich nicht in bestimmten Begriffen und Maßen ausdrückbare Rückwirkung auf den Gebenden, und so ist jedes Geben eine Wechselwirkung zwischen dem Gebenden und dem Empfangenden.« (Simmel 1992, S. 663)

Drei Aspekte müssen in dieser zusammenfassenden Darstellung des Gebens und Nehmens hervorgehoben werden: Erniedrigung und Erhöhung sowie Dankbarkeit. Es gibt tatsächlich eine richtige und angemessene Form der Gabe, und genau diese ist nur mittels unseres Ehrgefühls eruierbar. Sie ist eine qualitative Tugend, die ungleich des modernen Leistungsdenkens nicht messbar (Korff 1969, S. 394; s. a. Korff 1966, S. 134ff), sondern qualitativ zu eruieren ist. Unser Ehrgefühl – nicht zu verwechseln mit unseren Emotionen oder unserem Denken – weiß, wann wir selbst erniedrigt werden oder wir jemanden erniedrigen. Das Gefühl der Dankbarkeit stellt sich ein, wenn wir mit einer Gabe gewürdigt werden und sie somit angemessen ist. Dieses Gefühl des »sittlich Richtigen« (Smith) bestimmt in Folge, ob uns die Gabe befriedigt und erfüllt hat. Wenn wir uns von einer Gabe, die auch eine Handlung sein kann, gekränkt fühlen, muss es nicht zwangsläufig das Ehrgefühl sein, es kann auch unser Ego sein, deshalb ist die Unterscheidung von Emotionen bzw. sekundären Gefühlen und dem Ehrgefühl so bedeutend. Dies gilt insbesondere für eine Person, die sehr außengeleitet (Riesman) und narzisstisch gestört ist und in der Welt der Ehrpermanzen lebt.

2.3.4 Reziprozität, Ehre und Vertrauen

Vertrauen ist eine grundlegende Voraussetzung für gesellschaftliche Kooperationsbeziehungen und somit eine wesentliche Komponente sozialer Ordnung. Es reduziert Komplexität und ist ein universeller und unverzichtbarer Bestandteil des sozialen Kapitals. Da persönliche Beziehungen in der Vergangenheit, in archaischen wie traditionellen Gesellschaften, auch missbraucht wurden, um persönliche Vorteile zu erlangen, folgerte man daraus, dass Unpersönlichkeit und die Trennung von Sache und Person die Lösung dieses Problems sein sollten. Insbesondere der Rechtsstaat, gestützt von der Gewaltenteilung durch Legislative, Exekutive und Judikative sollte die willkürlich zu handeln scheinende Person in ihre Grenzen verweisen.

Für Hobbes ist Vertrauen nur möglich, wenn bei Vertragsschluss eine dritte Instanz, konkret die Staatsgewalt die Leidenschaften wie Ehrgeiz, Habgier oder Zorn eindämmt und die Furcht vor Sanktionierung die Leidenschaften beschränkt und das Vertrauen in die Einhaltung des Vertrages schafft. »Möglich

wird das vertragliche Vertrauen also nur, wenn derjenige, der Vertrauen schenkt, damit rechnen kann, dass der Empfänger des Vertrauens die Strafen fürchtet, die er im Falle eines Vertrauensbruchs von Seiten einer – staatlichen – Zwangsgewalt zu gewärtigen hätte.« (Hartmann 2001, S. 10) Die Ausbildung eines Charakters, der Leidenschaften und Interessen in ein rechtmäßiges Verhältnis bringt, wie dies Aristoteles vorsieht, scheint hier keine Option zu sein, sondern vielmehr soll über Bestrafung der »rechte Weg« gefunden werden.

Vertrauen wird heute in der Forschung insbesondere als systemisches Vertrauen diskutiert. Nicht Personen, sondern Systeme sollen Vertrauen garantieren und gelten als Garant für soziale Ordnung. Das ständische Sozialvertrauen soll so in modernes Systemvertrauen umgewandelt werden. – »[V]on Reziprozität ist in der Gesellschaft der Gesellschaft nirgendwo die Rede.« (Adloff/Mau 2005, S. 9) Ähnlich wie das Verhältnis des Leistung bezogenen Prestiges und der qualitativen Tugend bezogenen Ehre in der Moderne, das Korff (1966, 1969) treffend herausgearbeitet hat, muss das Verhältnis von System und Person betrachtet werden. Systemtheorie ist analytisch logisch berechenbar, während die Person nur hermeneutisch-verstehend erkannt werden kann. Die Person kollabiert am positivistischen Postulat der Objektivität, sie ist ein Subjekt, das schwer messbar und kontrollierbar ist, was sie aus der Logik des Positivismus als unbrauchbar erscheinen lässt.

Aus dieser westlichen Bias heraus betrachtet, gelten in der ethnologischen Forschung vor allem mediterrane Gesellschaften als »Gesellschaften des öffentlichen Misstrauens«. Überlokale Institutionen werden dort verbunden mit Unterdrückung und Ausbeutung. Dies legitimiere die Umgehung öffentlicher Institutionen und eröffne Möglichkeiten für heimliche Freundschaftsbeziehungen, Klientelbeziehungen und Korruptionsselschaften (vgl. Eisenstadt/ Roniger 1982; Giordano 2003, S. 99ff; Weber-Pazmiño 1991, vgl. Geertz 1978/79). Die kulturelle Bias, die Systemvertrauen über persönliches Vertrauen stellt, sorgte dafür, dass persönliche Beziehungen fast mit Korruption gleichgesetzt werden, aber zumindest als zweifelhaft und problematisch in der ethnologischen Forschung diskutiert werden. Dass auch im Westen dysfunktionale Verhaltensweisen vorhanden sein könnten, wurde nie in Betracht gezogen.

Heute sind die Forschungen über Klientelismus in den Hintergrund gerückt, Transnationalismus und Netzwerkanalysen bestimmen den Forschungsschwerpunkt (vgl. Hüwelmeier 2004, S. 69ff). Allerdings löst dies, ähnlich wie bei der Ehrforschung, nicht das grundsätzliche Problem der kulturellen Überhöhung des Okzidents gegenüber dem Orient, die Said (2009) trefflich beschrieben hat. Hier fehlt vor allem eines: kritische Selbst- und Kulturanalyse, die leider nicht Teil der wissenschaftlichen Ausbildung ist.

In diesem Kontext galt Korruption und Klientelismus lange Zeit als ein Problem der anderen und als ein unerwünschtes Nebenprodukt der Transfor-

tionsprozesse in osteuropäischen Staaten. Käufliche Schiedsrichter oder etwa »kreative« Parteienfinanzierung zeigen, dass auch in Deutschland informelle in korrupte Praktiken übergehen können. Klientelverhältnisse scheinen sich von direkten zu indirekten Beziehungen verschoben zu haben und somit auch schwerer aufzuspüren. »Das richtige Parteibuch zur rechten Zeit wirkt wie ein Marshallstab im Tornister. Nicht persönliche Bekanntschaft und Treue, sondern Mitgliedschaft in Verband oder Partei sichern Karriere und Privilegien. Ein Parteifreund hilft dem anderen. Zwar fügt er sich als Person, aber er fügt sich nicht einer Person« (Kirner 2003, S. 175). Und die im Jahr 2015 erschienene Reportage von Hans-Martin Tillack über die »Lobby Republik« zeichnet hier auch kein besseres Bild, auch wenn der Westen gemäß US-Forschern seine Seilschaften als Korruption auf »Erste-Welt-Niveau« dargestellt verstehen möchte, da die plumpe Geldkofferübergabe nicht angesehen, sondern die indirekte Diskretion die Schlüsselhandlung sei (vgl. Tillack 2015). An dieser Stelle zeigt sich schlicht die Fehlbarkeit der unausgesprochenen und nicht reflektierten Unterstellung westlicher Gesellschaften, dass die Unpersönlichkeit und Versachlichung der Beziehungen durch abstrakte Regulierungen allein, persönlichen Machtmissbrauch unterbinden könnte. Sozialpsychologisch ist dies nur logisch, denn die ins Unbewusste verdrängten »niederen Beweggründe« verschwinden weder individualpsychologisch noch kollektiv aus dem Habitus, wenn sie nicht bewusst erlebt und transformiert werden.

2.3.5 Transrationale Ehre heute: Die Schenkökonomie?

Um die Problematik mit der Thematik der Ehre zu begreifen, ist es bedeutend zu verstehen, welche Ehrkonzepte welcher geistigen Epoche zugeordnet werden können bzw. warum vor allem in der gegenwärtigen Zeit die Ehrforschung und Ehre im Allgemeinen nicht unbedingt großes Ansehen genießen. Die Wirklichkeit liegt dem Menschen nicht einfach als sich selbst erklärendes Objekt vor, sondern er nimmt sie in seiner jeweiligen Bewusstseinsstufe wahr. Es ist somit ausschlaggebend zu verstehen, dass die Bewusstseinsstufe die Weltsicht des Menschen prägt. Die Bewusstseinsstufe bestimmt insofern den Zugang zur Welt und dadurch auch, wie Ereignisse interpretiert werden (vgl. Gebser 1992).

So ist auch die Interpretation von Ehre immer abhängig von der Bewusstseinsstufe des Menschen und dessen sozio-kulturellen Bedingtheiten. Aufbauend auf dem Stufenmodell von Jean Gebser (1992) wird vor allem in der amerikanischen Psychologie das Modell »Spiral Dynamics« (Don Beck/ Christopher Cowan/ Clare W. Graves) breit diskutiert. Für die hier zugrunde liegende soziologische Forschung sind vor allem die Unterscheidung von prä rational, rational und trans rational bedeutsam, die im Kontext dieser Stufenmodelle von Ken Wilber (2007) getroffen wurde. Anders als in archaischen Gesellschaften, in denen sich das »Ich«, wie wir es heute kennen, noch nicht herausgebildet hat und wo man

mehr von einem Kollektivgewissen und einer Gruppenehre sprechen kann, wird heute bewusst oder unbewusst Gefühl mit nicht-rational verbunden. Ken Wilber – auch wenn man an anderer Stelle durchaus seine Theorien kritisieren kann – macht auf eine bedeutende Unterscheidung von archaischen zu postmodernen Gesellschaften aufmerksam, die er in die Formel »Die Prä-/ Trans-Verwechslung« gebracht hat. Prä-, wie Transrationalität sind beide *nicht-rational* und deshalb kommt es hier oft zu einer Verwechslung, vor allem auch deshalb, da Prä rationalität allen Menschen bereits bekannt ist, da diese Phase durchlebt wurde, Transrationalität aber in die Zukunft weist und oft erst noch er-lebt und ent-wickelt werden muss. *Transrationale* Bewusstseinsstufen können so leicht mit *prärationalem* verwechselt werden – und umgekehrt. Während die prärationale Bewusstseinsstufe allein im Gefühl verankert ist, die rationale allein im Denken, integriert die transrationale Ebene Denken und Fühlen, was zu einer neuen Bewusstseinsstufe und Weltwahrnehmung führt (vgl. Wilber 2007, S. 79ff).

Nietzsche erkannte in seinem »Wort von der ›Krankheit des weißen Mannes‹ [...] die Verdrängung des energetischen Prinzips (Dyonisos) durch das formelle (Apollo).« (Dietrich 2009, S. 77)

»Mit der zunehmenden Bedeutung des Kulturbegriffes, dem Übergang vom Strukturalismus zum Poststrukturalismus und seiner Orientierung an den Randkulturen, erfolgt dann auch der Übergang von der post-jungianischen Transpersonalität zur Transrationalität, was heißt, dass sich das Friedensdenken nicht nur von der Hermeneutik des modernen Wahrheitsbegriffs ab- und einer relationalen Deutung sozialer Vorgänge zuwandte, sondern dass darüber hinaus nach einem Verständnis zu suchen begonnen wurde, welches die Beschränktheit des rationalen Denkens »aufhebt«, also erstens bewahrt (weil eine wichtige Kulturleistung des Menschen als soziales Wesen), zweitens neutralisiert (also ihres aggressiven Wahrheitsaspekts entkleidet) und drittens auf einer höheren Bewusstseinsebene hebt, auf der energetisches Friedensverständnis und Rationalität wieder korrespondieren können.« (Dietrich 2009, S. 77)

Was Dietrich hier für den Friedensbegriff verdeutlicht, ist auch wichtig um das von mir gemeinte Ehrgefühl zu verstehen. Gegenwärtig ist das Bewusstsein jedoch noch stark in rationalen und mentalen Ebenen verankert, was auch mit einer starken Ablehnung der vorherigen Bewusstseinsstufe einhergeht. Insbesondere das Phänomen Ehre wird somit gerne in intellektuellen und in sich als aufgeklärt verstehenden Kreisen als archaisches und prärationales Phänomen deklariert, wobei Denken dem Fühlen übergeordnet wird. Dabei wird meist fast ausschließlich auf die negativen Aspekte der Ehre verwiesen.

Die von Mauss und Bourdieu untersuchten archaischen und traditionellen Gesellschaften sind im prä rationalen Bewusstsein zu verorten, sie bieten uns jedoch Hilfestellung und Orientierungspunkte, um unser westlich eindimensional rationales Weltbild (Marcuse) mittels der Verbindung zu unserem intuitiven Gefühl auf eine höhere Kulturstufe zu überführen, sprich Denken und Fühlen zu integrieren.

Heute verbindet die so genannte Schenkökonomie (*Sharing Economy*) die Idee der Gabe archaisch-kollektivistisch organisierter Gesellschaften wie von Mauss beschrieben mit individualistischen Momenten. Die Löhne von den Arbeitern selber bestimmen zu lassen wurde in den 1990er-Jahren durch das sogenannte »Semco System« bekannt. Der brasilianische Geschäftsmann setzt anstelle von Hierarchien, Kontrolle und autoritärer Führung auf Partizipation, Vertrauen und Mitbestimmung (vgl. Stehr 2013).

Als wäre die Selbstbestimmung der Löhne nicht genug, verbreitet sich auch die Idee die Preise selbst festzulegen. »Pay-What-You-Want« heißt dieses seit einigen Jahren in der Betriebswirtschaft diskutierte Modell. Hier soll der Konsument den Preis, den er bezahlen will, selbst bestimmen. Es ist kein Handel im klassischen Sinne, denn der Verkäufer muss den gebotenen Preis annehmen. Anders als erwartet stellt sich heraus, dass der Konsument nicht nach der angenommenen Nutzenmaximierung agiert, sondern es zeigten sich vielmehr soziale Normen wie Fairness oder Produkt- und Servicezufriedenheit. Es kam sogar zu Umsatzsteigerungen bei manchen Unternehmen (vgl. Kim/Natter/Spann 2010).

Aus der These heraus betrachtet, dass alle Menschen ein Ehrgefühl in sich tragen, sind diese Phänomene nicht überraschend, sondern bestätigen vielmehr die These. Tief in uns wissen und vor allem fühlen wir, was angemessen ist und was nicht. Wir bemerken, wenn wir zu viel oder zu wenig bezahlt haben. Gleichzeitig steht dieses Ehrgefühl mit der Konditionierung der kapitalistischen Gesellschaftsstruktur in Konflikt, welches lediglich seinem eigenen Nutzen und seinem größtmöglichen Vorteil nachgehen will. Dieser narzisstisch konditionierte Teil unseres Habitus fühlt sich immer chronisch ausgebeutet.

Inwiefern die beschriebenen Modelle die utilitaristischen Modelle zu überwinden vermögen und eine Synthese von ethischem Gefühl und Interesse schaffen können, muss an dieser Stelle offengelassen werden und werden die gesellschaftlichen Entwicklungen zeigen.

3. Der Wandel der Charakterhaltung im Wandel zur Moderne und Postmoderne: Traditionsgleitete, innengeleitete und außengeleitete Ehrvorstellungen

Der traditionelle ehrbare Handelshabitus mit seiner Einbettung in ein persönliches Ausbildungssystem wurde durch Modernisierungs- und Globalisierungsprozesse in Frage gestellt. Nachdem ich im vorherigen Kapitel das Augenmerk auf die Genese und Beschaffenheit des Idealtypus des ehrbaren Kaufmannes der traditionellen Wirtschaft gelegt habe, setzt sich dieses Kapitel vertieft mit den Wandlungsprozessen der Charakterstruktur in der Moderne bzw. Postmoderne auseinander.

Konkrete Aspekte des Wandels auf dem Großen Basar, die ich in Kapitel 1.2 ausführlich beschrieben habe, sind die Veränderung der Kundenlandschaft und ein vermehrtes Einströmen von Touristen, gleichzeitig drängen billig produzierende Länder wie China oder Indien auf den Markt. Das Internet und die Eröffnung neuer Einkaufszentren fordern die Händler heraus, neue Handlungsstrategien zu entwerfen, sich dem globalen außengeleiteten Handlungsmodus des Prestige zu unterwerfen oder in der Tradition ihrer Väter ihrer inneren Ehre zu folgen. Es ist dieses Spannungsverhältnis von Prestige und Ehre, dem die Händler bewusst oder unbewusst gegenüber stehen.

Das durch den Wandel entstehende Spannungsverhältnis wird vor allem bei der Gegenüberstellung verschiedener Generationen deutlich. Idealtypisch kann man sagen, dass die ältere Generation⁵⁴ auf dem Großen Basar ein gleiches Erle-

⁵⁴ Das »Problem der Generationen« wurde von Karl Mannheim (1970) eingehend untersucht. Generationen sind hierbei durch einen »bloßen Zusammenhang« miteinander verwandt, welcher durch die Erfahrung gleicher Erlebnisse bestimmt ist. Mannheim spricht hierbei von der »Entelechie von Generationen«, das heißt, dass die gemachte Erfahrung ein »formendes Prinzip« oder einen »einheitlich treibende[n] Impuls« bildet. Diese Erlebnisse »formen« und »treiben« eine bestimmte Gruppe. Zentraler Angelpunkt sind bei Mannheims Theorie *Generationslagerung*, *Generationszusammenhang* und *Generationseinheit*. Er holt sich Anleihen bei

ben teilt. Als ältere Generation können die Händler über 50 Jahre angesehen werden, welche seit ca. 30 bis 40 Jahren auf dem Basar tätig sind. Zum einen kennen sie noch eine Zeit, in welcher der Basar nicht nur Haupt einkaufszentrum der Istanbuler Gesellschaft war, sondern zudem ein anderer Umgang mit den Kunden vorherrschte. Zum anderen war es zu dieser Zeit eine Ehre und in der Gesellschaft eine angesehene und geachtete Position auf dem Großen Basar, der »Mutter des Handels«⁵⁵, ein Geschäft zu betreiben oder dort zu arbeiten. Das Alter von 50 Jahren dient folglich als erster Anhaltspunkt der Analyse. Es wäre jedoch falsch, einen einfachen Dualismus zwischen der älteren Generation (50+) und der jüngeren Generation (50-) aufzumachen, weit treffender kann deshalb von einer Dreigliederung im Sinne David Riesmans (1960) gesprochen werden, die als analytisches Instrument für dieses Kapitel dienen soll. Der traditionsgeleitete Typ entspricht weitestgehend den Ehrvorstellungen der traditionellen Wirtschaft, bei der innere und äußere Ehre mehr oder weniger eine deckungsgleiche Einheit bilden, wie ich ihn im vorherigen Kapitel 2 aufgezeigt habe. Tendenziell kann dieser Typus auch in die Alterskohorte von 50+ eingeordnet werden. Nachdem ich in den vorangegangenen Kapiteln aufgezeigt habe, wie sich die Werte der alteingesessenen Basarriege durch die traditionelle Lehrling-Geselle-Meister-Ausbildung idealtypisch konstituiert, betrachte ich nun die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der jüngeren Generation (50-). Hier

Marx insofern, dass er etwa Generation als »besonderen Typus sozialer Lagerung« auffasst. Befinden sich Individuen in der gleichen Generationslage und partizipieren »am gemeinsamen Schicksal« spricht Mannheim von einem *Generationszusammenhang*. In diesem *Generationszusammenhang* bilden sich dann noch kleinere *Generationseinheiten*, welche sich zu sozialen Netzwerken ausformen. Dabei muss das Handeln zwischen den Gruppen keinesfalls harmonisch ablaufen. Vielmehr kann es auch durch Ablehnung und Konkurrenz geprägt sein, da die gemeinsam geteilte Erfahrung zu unterschiedlichen Handlungskonsequenzen führen kann. Mannheim verweist hierbei auf die 1968er Studentenbewegung, bei der anti-autoritäre Gruppen, autoritären gegenüberstanden. Was ist eine Generation? Mannheim differenziert zum einen nach *Geburtsgeneration* unter welchen die Mitglieder eines gleichen oder naheliegenden Jahres fallen. *Zeitgeschichtliche Generationen* umfassen zum anderen Personen, die an einem gleichen historischen Erlebnis, unabhängig von ihrem Alter, partizipiert haben. Im Weiteren führt Mannheim noch die *Lebensalter-Generationen* an. Diese beziehen sich im Wesentlichen auf die Polarität von alt und jung (vgl. Mannheim 1970; s.a. Mannheim 1982, S. 218f, vgl. Zinnecker 2003).

55 Viele Händler nennen den Großen Basar noch heute liebevoll: »*Ticaretin annesi*«, die Mutter des Handels. Interessant ist hierbei auch die Referenz auf die Mutter und nicht auf den Vater. Auch das deutsche Wort Vaterland wird in der türkischen Sprache wörtlich übersetzt als Mutterland (*anayurt*) bezeichnet. Es scheint so, als ob dies auch mit der starken Betonung des weiblichen Prinzips in der türkischen Kultur und Sprache zusammenhängt, da auch die Mutter als diejenige verstanden wird, die das Leben schenkt.

sind insbesondere der innengeleitete Typus von Riesman, der der inneren Ehre folgt, sowie der außengeleitete Typus, der der äußeren Ehre folgt, von Interesse.

Das erste Beispiel ist ein aktueller Gerichtsfall (3.1.1), an dem die Divergenz des Handelns des traditionellen ehrbaren Kaufmanns und des Homo Oeconomicus sowie dessen Auswirkungen auf Vertrauen, Gerechtigkeit und Solidarität aufgezeigt werden kann. Dieser Typ steht für Riesmans außengeleiteten Idealtypus, der nach der äußeren »Ehre«, genauer gesagt Prestige agiert. In den danach folgenden Unterkapiteln (3.1.2 bis 3.1.4) werden anhand dreier Fallbeispiele, die nicht in einer klassischen Vater-Sohn-Linie auf den Basar gekommen sind, die unterschiedlichen Varianten des Wandels aufgezeigt werden. Diese Typen entsprechen idealtypisch dem innengeleiteten Typ Riesmans, sie haben die Werte ihrer Vorfahren (teils unbewusst) vermittelt bekommen, gleichzeitig ist deren Einhaltung heute weniger stringent geregelt, das Ausbildungssystem Ahilik existiert nur noch in Fragmenten. Darüber hinaus muss außerdem beachtet werden, dass der gesellschaftliche Wandel durchaus auch Möglichkeiten der Selbstverwirklichung und Wahlfreiheiten schafft.

In Kapitel 3.2 wird der Wandel der Charakterhaltung am Beispiel der (insbesondere westlichen) Touristen diskutiert, denn der Qualitätsverlust der Waren und der Trend zum billigen Preis wird auch zu einem großen Anteil von den Touristen mit begünstigt. Die Touristen machen heute das Hauptklientel des Großen Basars aus. Die kapitalistische Logik der reinen Nutzenmaximierung, ohne Einkalkulierung der Qualität der Ware und angemessener Löhne, wird auch durch die Mentalität der Touristen auf den Großen Basar mitgetragen.

Kapitel 3.3 diskutiert dann die Rolle der Reiseführer (*rehberler*) und Schlepper (*hanuçular*). Auch hier stellt sich die Frage nach der Charakterhaltung der Reiseführer, die das Vertrauen der Touristen auszunutzen wissen und deren Berufssparte sich erst im Zuge des gesellschaftlichen Wandels herausgebildet hat.

Modernisierungsprozesse haben den Großen Basar, der in der traditionellen Wirtschaft eine reine Männerdomäne war, auch für die Frauen geöffnet. In Kapitel 3.4 stelle ich die Frauen-Frage jenseits der allgemeinen genderspezifischen Fragen und zeige auf, dass die Charakterhaltung jenseits geschlechtspezifischer Komponenten liegt und nur durch den analytischen Einbezug dessen gerechtere Strukturen geschaffen werden können, denn ansonsten führt die Gender-Thematik zu einer ideologischen Überhöhung des weiblichen Geschlechts.

Der THEORETISCHE HINTERGRUND in Kapitel 3.5 dient dazu, aufbauend auf David Riesmans Dreiteilung von traditioneller über innengeleitete zu außengeleiteter Ehre den kulturellen Wandel auf einer theoretischen Basis zu vertiefen. Insbesondere stellt hier auch das Wissen um das »kollektive Unbewusste in der postmodernen Gesellschaft« (Bühl 2000) und den Narzissmus, der

zu einer geistigen Krankheit eines ganzen Zeitalters (Lasch 1986) geworden ist, eine unerlässliche Erkenntnisquelle dar.



Abb. 9:

Fälschungen Made in Turkey;
Turnschuhe, Unterwäsche, T-Shirts



Abb. 10: Morgendliches Treiben um die
Gemäuer des Großen Basars

3.1 Die Orientierung an Prestige und Geld als Generationen- und Globalisierungsproblem?

3.1.1 Fallbeispiel Außenleitung – Ein Gerichtsprozess: Gefälschte Teppiche aus China

Es gibt heute auf dem Großen Basar einen Konkurrenzkampf zwischen traditionellen handgewebten türkischen Teppichen und chinesischen maschinengewebten Teppichen. Zu chinesischer Ware muss angemerkt werden, dass China über die Seidenstraße ein Jahrhunderte alter Handelspartner ist, der qualitativ hochwertige Stoffe lieferte (vgl. Laut 1996). Das Problem ist also weniger der Handelspartner China als solcher, sondern die mit der globalen kapitalistischen Wirtschaft einhergehende Logik des Homo Oeconomicus, der außer der ökonomisch eindimensionalen Nutzenmaximierung keine anderen Werte in seine Kalkulation integriert und somit auch bei chinesischer Ware mittlerweile zu einem Qualitätsverlust geführt hat.

Werte werden oft unhinterfragt und selbstverständlich gelebt, was ihr Aufdecken erschwert. Oft kommen sie erst in das Bewusstsein, wenn ihre Selbstverständlichkeit ins Wanken gerät oder sie angegriffen werden. Im Folgenden werde ich deshalb einen Gerichtsfall heranziehen, der die gängigen Werte am Beispiel der Teppichbranche durch ihren Angriff an die Oberfläche des Alltagsbewusstseins bringt:

Im Frühjahr 2014 wurde ein Gerichtsprozess in Istanbul eröffnet. Klägerin ist die deutsche Psychologin Hiltje J.M. Kleine, der im Dezember 2010 ein chinesischer Teppich im Wert von 3.000 € für 28.000 € als Hereke⁵⁶ Teppich verkauft wurde. Durch den Touristenführer Hakan T. wurde sie zu dem Teppichhändler R.K. geführt, der ihr als sein Bruder vorgestellt wurde. Zu diesem gekauften Teppich wurden ihr noch zwei weitere gegeben, die nach Deutschland geliefert werden sollten. Als Frau Kleine zurück in Deutschland war, nahm sie wegen der zwei anderen Teppiche Kontakt zu dem Teppichhändler auf. Es wurden verschiedene Gründe angegeben, wa-

56 Hereke ist eine türkische Kleinstadt, ca. 80 km südöstlich von Istanbul, die berühmt für ihre Teppiche, vor allem Seidentteppiche, ist. Für einen Laien ist es auf den ersten Blick schwierig, wenn gar unmöglich, chinesische Maschinenware von türkischer, handgewebter Ware zu unterscheiden. Man kann es sehen, wenn man den Teppich faltet und die Naht einfach zu sehen ist. Bei handgewebter Ware ist die Naht nur schwer zu erkennen, da die Naht sehr dicht gewebt ist. Außerdem ist chinesische Maschinenware nur einfach genäht, so dass der Teppich leicht Fäden zieht. Dies ist allerdings optisch nicht erkennbar und macht sich erst nach dem ersten Waschgang bemerkbar, wenn sich die Fäden lockern und die Farbe nachlässt. – Dann ist es allerdings für den Kunden zu spät. Die chinesischen Teppiche werden nicht von Chinesen in Auftrag gegeben, sondern von den Türken selbst.

rum die Teppiche nicht geliefert werden konnten, der letzte war, dass der Zoll angeblich Probleme mache, und deshalb Frau Kleine nochmals 30.000 € zahlen solle. Da die Teppiche immer noch nicht ausgeliefert waren, fing Frau Kleine an zu zweifeln und lies den bereits gekauften Teppich untersuchen. Es stellte sich heraus, dass der gekaufte Teppich chinesische Ware im Wert von 3.000 bis 3.500 € war.⁵⁷

Die hiesigen Teppichhändler um Kaan A (vgl. Kapitel 2.1.1) reagierten wütend auf die Handlung von R.K. (38 Jahre) und seine Geschäftspraxis ist ihnen nicht unbekannt. »*Şerefsiz*« (ohne Ehre und Ansehen) oder »*yazık*« (schändlich, Das ist eine Schande!) war eine gängige Beurteilung der Lage, die nicht nur auf die Verantwortungslosigkeit R.K.s zeigte, denn mit seiner Handlung verlor er nicht nur seine Ehre und sein Ansehen, sondern gleichzeitig werden dadurch auch alle anderen Teppichhändler und auch der Große Basar in ihrer Vertrauenswürdigkeit und ihrem Ansehen geschädigt. Mit »*şerefsiz*« (*ehrlos*) wird eine Person bezeichnet, die sich nicht an die Regeln der Ehre hält. Jedwedes Handeln, so zeigt sich, beeinflusst somit nicht nur die Person selbst, sondern auch die Gruppe, der sie zugehörig ist. Dieser Aspekt ist gerade für das westliche Denken, das heute in der Gegenbewegung zur traditionellen Gesellschaft vor allem das Individuum losgelöst von sozialen Bezügen in sein Denken miteinbezieht, von zentraler Bedeutung. Anders als die Würde ist die Ehre ein relationales Prinzip, das einer Ich-Wir-Balance unterliegt. Faktisch hat das eigene Handeln nicht immer nur Auswirkungen auf die Person selbst, sondern es kann auch andere in unangenehme und peinliche Situationen bringen.

»Ich führe heute den Beruf meines Vaters weiter. Warum sollte ich seinen Namen beschmutzen? Warum sollten sie meinen Vater in schlechter Erinnerung behalten? Ich möchte, dass sie ihn in guter Erinnerung behalten. Gut, wenn man sagen würde, dass es ein chinesischer Teppich ist, dann ist es das Problem des Kunden, wenn er es trotzdem kaufen möchte – aber niemand sagt es! Das ist das Problem.« (Kaan)

»Der gute Ruf« (von Bollnow 1952) schwebt wie eine Wolke, schwer fassbar um das einzelne Mitglied einer Gemeinschaft und sei abhängig von der Handlung des Einzelnen im Wandel begriffen, sowie er erahnen lasse, welche Handlung erwartbar sei (vgl. ebd., S. 31). »Der gute Ruf« ist somit eine Art »soziales Kapital«, ein Ausweis für die Integrität einer Person, und da dieses Wissen vorhanden

57 Dinçer Gökçe: Sahte haliya dört yıl sonra dava. 18.04.2014, Hürriyet gazetesi. [Gefälschter Teppich. Gerichtsprozess nach vier Jahren] www.hurriyet.com.tr/ekonomi/26238890.asp (Stand: 20.05.2014)

ist, kann es auch missbraucht werden, indem man Unwahrheiten über Personen verbreitet: der sogenannte Tratsch (*dedikodu*).

Neben den Wertvorstellungen und Handlungsorientierungen, die im Fallbeispiel zum Tragen kommen, zeigt sich hier ein weiteres Problem, das in der Forschung als Aspekt von »Gesellschaften des öffentlichen Misstrauens« (vgl. Giordano 2003) diskutiert wird: das nichtfunktionierende Rechtssystem.⁵⁸ Der Gerichtsfall läuft, doch es herrscht wenig Hoffnung darüber, dass der offensichtliche Betrüger wirklich bestraft wird.

»Es geht um eine Haftstrafe von 2 oder 7 Jahren, aber Sie wissen ja, wie das Rechtssystem in der Türkei funktioniert ... Nur Allah weiß es, was weiß ich – Glauben Sie, dass dieser Mann in diesem Land weiterhin Geld verdienen kann? Er kann ... Glauben Sie, dass dieser Mann weiterhin gefälschte Teppiche verkauft? Er verkauft ... Warum? Wie lange? Wie viele Menschenseelen müssen noch verletzt werden? Wie ich gehört habe, hat er letztens wieder für 300.000 \$ einen Teppich verkauft. Er hat es wieder gemacht. – Ist das nicht eine Schande und eine Sünde gegenüber den Kunden?« (Kaan)

R.K. selbst scheint dies wenig zu stören, wie sich mir nach meinen eigenen Beobachtungen der Eindruck erweckt. Beim bewussten »Herumschlendern« vor dem Großen Basar im Bereich des Çarşı-Eingangstores Nr. 4 kommt ein Mann auf mich zu. Ich gebe mich als englisch sprechende Touristin aus, er versucht herauszubekommen, woher ich komme und was mein Budget ist. Wir unterhalten uns. Stolz berichtet er mir von seinem Arbeitgeber und dessen prestigereiche Tradition. Ich frage, wo sein Geschäft genau liege um sicher zu sein, dass es dasselbe ist, den ich meine. Ich bin irritiert, mit welcher Überzeugung und wie positiv er von R.K. berichtet. – Als wäre er sich keiner Schuld bewusst. Das Geschäft von R.K., das ich mit etwas Abstand auf diese Unterhaltung hin besucht habe und wo ich mich als neuseeländische Touristin ausgegeben und mich

58 Das lückenhafte Rechtssystem macht sich auch in anderen Teilen des Basars bemerkbar. Vor dem Nuruosmaniye Tor, dem Eingang Nr. 1 des Großen Basars, treiben sich seit einigen Jahren Männer in jugendlichem Alter umher, die den Touristen gefälschtes Parfum verkaufen wollen. Ihre Art ist sehr aggressiv und aufdringlich, sie überhören ein »Nein« und drängen sich den Touristen regelrecht auf. Es gibt Vermutungen, dass hinter diesen jungen Männern ein organisierter Kreis steckt, aber die Sicherheitsleute des Basars fühlen sich machtlos und die zuständige Polizei reagiert nicht auf Beschwerden wie manche Händler mokieren. Dabei ist nach Angaben der türkischen Zeitung »Haberturk«, mit Bezug auf eine Untersuchung einer Kommission der Europäischen Union die Türkei der größte Markt für gefälschtes Parfum und Kosmetik, mit einem Marktwert von 26,1 Millionen Euro, was 52 % entspricht. (o. A.: *Türkiye'nin kokusu taklit çıktı*. [121](http://ekonomi.haberturk.com/ekonomi/haber/981020-turkiyenin-kokusu-taklit-cikti,18.August 2014: [Es riecht nach Fälschung in der Türkei])</p></div><div data-bbox=)

von ihm selbst unverbindlich beraten lassen habe, ist räumlich groß und luxuriös ausgestattet, der Service vorbildlich. R.K. kann als Idealtypus des außengeleiteten Händlertypus der Postmoderne angesehen werden. Seine Handlungen sind auf äußere »Ehre«, d.h. Performanz und Außendarstellung ausgelegt. Es sind die Hobbesschen Ehrvorstellungen, die Ehre von der Ethik trennen und den Grad der Ehre an einer perfekten Außendarstellung messen: »Ehrenvoll ist jeder Besitz, jede Handlung oder Eigenschaft, die Beweis und Zeichen von Macht sind.« (Hobbes 2011, S. 91)

Im außengeleiteten Handlungstypus der Ehre drückt sich die von Bourdieu (1976) beschriebene Warnung der kabylischen Gesellschaft vor *amahbul*, dem schamlosen Menschen aus, gegenüber dem man verlieren würde, auch wenn man eigentlich Recht hätte (vgl. Kapitel 2.3.2).

3.1.2 Fallbeispiel Innenleitung 1 – Imitierte Ledertaschen: Mehmet

Ob Taschen von ›Louis Vuitton‹ oder ›Chanel‹, Unterwäsche von ›Hugo Boss‹, Schmuck oder Parfum von ›Bulgari‹ oder die Fußballtrikots von Nationalmannschaften, der Große Basar ist ein Mekka für Kopien und Imitate jeglicher Art, so dass es manchmal schwer ist, das Imitat überhaupt noch als solches auszumachen. Während gefälschte bzw. imitierte Sonnenbrillen und Uhren eher aus China kommen, baut der Basar hierzu auf seine Jahrhunderte alte Tradition der Gold- und Silberschmiede, der Lederfertigung und der Herstellung von Textilien. Manchmal taucht ein Anwalt einer dieser namhaften Firmen auf dem Basar auf, doch oft wird nichts unternommen, denn in gewisser Hinsicht sind die Imitate auch Werbung für diese Firmen (vgl. Salm-Reifferscheidt 2008, S. 157ff).

Mehmet ist 30 Jahre alt, Alevite und er arbeitet seit seinem 11. Lebensjahr auf dem Großen Basar.⁵⁹ Nach vielen Beschäftigungsverhältnissen arbeitet er mittlerweile als Taschenverkäufer. Es gibt einige große Fabriken in Istanbul, welche den Basar mit Waren beliefern. Normalerweise besorgen sich die Fabriken das Original der Handtasche und verwenden sie, um daraus Imitate aus echtem Leder herzustellen. Für Mehmet ist es nicht problematisch, die Taschenimitate zu verkaufen, denn er findet den Handels üblichen Preis absolut überzogen (s.a. Salm-Reifferscheidt 2008, S. 157) und meint, die Käufer bekämen hier sogar noch eine bessere Qualität.

59 Mehmet war im Jahr 2008 meine erste Kontaktperson auf dem Großen Basar als er noch im Lampengeschäft tätig war. Ich verbrachte viele Stunden bei einem Tee bei ihm, half beim Verkauf und wir führten viele informelle Gespräche sowie ein Leitfragen-Interview. Ich lernte in dem Geschäft auch seinen Kollegen Ali kennen, sprach auch mit ihm und besuchte beide während ihrer gemeinsamen Zeit im Lampengeschäft regelmäßig, sowie später als sie in getrennten Geschäften arbeiteten.

Mehmet hat die Grundschule abgeschlossen und erst später, neben der Arbeit, die Mittelschule beendet. Er wollte früh selbstständig sein und arbeiten gehen. Seine beiden Schwestern studieren bzw. haben an der Universität studiert. Seine Eltern kommen aus Südostanatolien. Bereits im Alter von 8 Jahren verkaufte er Wasser, Melonen und Zitronen auf der Straße, mit 11 Jahren wechselte er dann auf den Großen Basar. Erst arbeitete er mit seiner Mutter und Schwester bei seinem Onkel im Geschäft. Da allerdings das Geschäft seines Onkels geschlossen werden musste, fing er in einem anderen Geschäft an zu arbeiten. Für die Arbeiterschicht ist es typisch in einem derart jungen Alter mit der Arbeit zu beginnen.

Wie der Großteil der Händler auf dem Basar ist Mehmet mehrerer Sprachen, zumindest für den Verkauf ausreichend, mächtig. Englisch, Spanisch und Deutsch spräche er nach eigenen Angaben am besten. Mehmet habe die Sprachen aber nie in der Schule gelernt, sondern er lerne durch Zuhören. Für diese Gabe ist er Allah sehr dankbar. Generell sei Mehmet Allah sehr dankbar und denke, dass im Großen und Ganzen alles seinen höheren Sinn habe, den Menschen nicht immer ganz verstehen könnten. So ist er auch überzeugt, dass Allah immer für Ausgleich sorge. Zum Beispiel verdiene er in einer Woche nur 200, in der anderen dafür 500 Lira.

»Ich arbeite nicht wegen dem Prestige [...] Allah teilt alles gerecht auf. An einem Tag gewinnt man, am anderen gibt man, alles gleicht sich immer aus. Allah gleicht aus. Zum Beispiel verdiene ich diese Woche 200, nächste Woche 500, in einer anderen Woche verdient ein anderer mehr – es gleicht sich aus, weil Allah alles gerecht verteilt.« (Mehmet)

Es sind Etiketten auf den Taschen angebracht, die nur mit Beträgen, ohne Währungszeichen, gekennzeichnet sind. Dies ist eine Art Trick. Wenn der Kunde fragt, ob der Preis in Euro ist, sage Mehmet »Nein« und dass sie in Lira wären. Mehmet meint, sie wären auf solche »Tricks« angewiesen, da in vielen Reiseführern stehen würde, die Touristen sollten beim Handel immer drei oder viermal weniger verlangen. Mehmet erklärt, dass die Händler diese hohen Preise angesetzt haben, weil die Touristenführer – egal ob in England, Spanien, Deutschland, Frankreich, der Schweiz oder einem anderen europäischen Land – behaupten und die Touristen davor warnen würden, dass die Händler immer den dreifachen Preis nennen würden. Er hat einen Freund, der Buchhändler ist und sie hätten es in allen Reiseführern nachgelesen. Allerdings würde das nicht stimmen. Normalerweise (er zeigt mir eine Tasche) würde er bei dieser Tasche 150 TL verlangen, dann würde der Tourist 100 sagen und sie würden sich auf 120 TL oder so einigen – so könnte man entspannt handeln. Da aber die Touristen nun mit diesem Gedanken kämen, hätten die Händler tatsächlich angefangen den dreifachen Preis zu nennen, um auf den eigentlichen Preis zu kommen. So nen-

ne er jetzt für die besagte Tasche 400 TL, da er weiß, dass der Tourist dann 100 oder 150 TL sagen würde, so könnte man dann auf den gedachten Preis bzw. die Preisspanne kommen. Wenn er aber 150 TL sagen würde, würden die Touristen ihn auf 50 TL drücken. Zudem stellen die Touristenführer auch diese Behauptung auf, da die Händler ihnen nicht die von ihnen gewünschte Kommission geben wollten (vgl. auch İlyas Biçakçı 2001, S. 88/ Problem der Touristenführer im folgenden Kapitel 3.3). Außerdem meint Mehmet, müsse man erspüren, was es für eine Art Kunde ist, und welches Budget er hat. »Ich fühle es«, sagt er.

Über fünf Jahre arbeitete Mehmet zusammen mit einem Freund in einem Geschenkartikelgeschäft, in dem viele Lampen und Teeservices verkauft werden. Im Jahr 2009 kam ein neuer Mitarbeiter, Ali, hinzu. Die Arbeit und somit der Gewinn waren zu dieser Zeit schon sehr zurückgegangen und reichten gerade für die beiden anderen. Einen weiteren Mitarbeiter konnte das Geschäft nicht tragen, es gab immer wieder Diskussionen um die Schließung des Geschäfts. Mehmet war sehr enttäuscht, dass sein langjähriger Partner nach so langer Zeit so etwas machte, einen Mitarbeiter dazu holte, obwohl es ökonomisch nicht tragbar war – als ob die fünf Jahre der Zusammenarbeit zwischen ihnen nichts wert gewesen wären. Es kam zu Spannungen zwischen Ali und Mehmet. Mehmet entschied sich letztlich im Jahr 2011 in einem anderen Geschäft zu arbeiten. Sein langjähriger Freund sagte weiterhin, er solle doch bleiben, bis das Geschäft geschlossen werden würde, doch Mehmet konnte hier keinen zufriedenstellenden Verdienst mehr erwerben. Durch alte Freunde fand er neue Arbeit in dem Taschengeschäft.

Anfänglich war die Spannung zwischen Ali und Mehmet zu bemerken, sie gingen auf die Distanz, behandelten sich aber trotzdem respektvoll, wenn sie sich begegneten, was vorkommen konnte, denn das Geschäft in dem Mehmet nun arbeitete, war nicht allzu weit von dem früheren Geschäft entfernt.

»So wie du die anderen behandelst, so kommt es auch zu dir zurück. Wenn du im Leben schlecht über jemand anderen denkst, so wird es auch zu dir zurück kommen. Denkst du gut über den anderen, kommt das Gute zurück zu dir. Al- lah ist immer bei den Guten.« (Mehmet)

Im Jahre 2014 bei meinem Feldforschungsaufenthalt war die Spannung nicht mehr zu spüren. Das Lampengeschäft wurde aber letztlich geschlossen und so war es nun Ali, der sich eine neue Arbeit suchen musste.

Dass alles, was man im Leben tut, letztlich auf einen selbst zurückfällt, berücksichtigt Mehmet auch im Umgang mit den Touristen – jedoch geht er hier noch einen Schritt weiter: Denn man sollte nicht nur gut sein, wenn der andere gut wäre, sondern immer, auch wenn der andere einen schlecht behandeln würde.

»Alles kommt im Leben auf dich zurück. Wer gut ist, dem tut man auch Gutes. Aber wenn dir jemand etwas Schlechtes tut, bist du nicht gezwungen, demjenigen etwas Schlechtes zu tun. Gerade wenn du auf jemanden positiv reagierst, der dir Schlechtes getan hat, irritierst du diesen Menschen und du wirst interessant für ihn. ›Wie kann das sein?‹, denkt er. Und du musst auch über dein Verhalten nachdenken, denn vielleicht hast du ihm ja zuvor etwas Schlechtes angetan – und hast es vergessen. Deshalb muss man immer überlegen, was zuvor war und sich fragen: ›Hab' ich das gemacht?‹, ›Bin ich das Problem?‹, ›Ist er das Problem?‹, ›Wer ist das Problem?‹ Wenn du das nicht tust, wirst du immer dich selbst im Recht sehen.« (Mehmet)

In diesem Sinne wurde auch der Kunde als segens- und glücksbringend bezeichnet (»*Müsteri velimimetimizdir*« – »Die Kundschaft ist ein Segen«). Ähnlich wie die deutsche Redensart: »Der Kunde ist König« galt es als Handlungsanweisung in der traditionellen türkischen Wirtschaft, den Kunden zuvorkommend zu behandeln, denn – wie Mehmet gemäß der islamischen Überlieferung verdeutlicht – kommt alles, was ich einem anderen tue, auch wieder auf mich zurück.

In traditioneller Weise hat Mehmet im Jahre 2009 auch eine Frau kennengelernt, das heißt, es haben sich erst die Familien kennengelernt bevor die beiden Brautleute sich kennen lernen konnten. Beide waren einverstanden und nach der Verlobung fand die Hochzeit statt.⁶⁰ Aufgrund psychologischer Probleme der Frau, welche die Ehe stark beeinträchtigten, kam es im Jahr 2010 zur Scheidung. Die gesamten Ersparnisse von Mehmet gingen dadurch verloren, die Beziehung hatte ihm sehr geschadet, doch sein tiefer Glaube an Gott hilft ihm und er denkt, dass alles letztlich einen höheren Sinn hat.

»Alles ist Gottes Werk. Deshalb kann ich mich nicht beschweren. Wir müssen dankbar sein für das Leben, das wir haben. Deshalb liebe ich alles im Leben, ich liebe auch den Stachel. Der Schmerz des Stachels ist auch schön. Wenn du Rosen liebst, musst du auch die Stacheln lieben. Ich liebe alles. Der Stachel fällt ab, aber die Narbe bleibt, die Rose verwelkt. Wenn du die Stachel liebst, kann dir nichts passieren.« (Mehmet)

Nach Mehmet wären wir alle Diener Gottes und Gott wäre auch derjenige, der uns die Kunden schicke. Mehmet bezieht sich in vielen seiner Aussagen auf Allah und seinen religiösen Bezugsrahmen. Zwar verkauft er Imitate, aber anders

60 Der genaue Ablauf dieses traditionellen Kennenlernens, der einem gleichen Muster, aber regionalen Unterschieden unterliegt, wurde bereits beispielsweise von Pierce 1964, S. 14ff; Magnarella 1974, S. 111ff oder Schiffauer 1987, S. 30ff/ S. 179ff dargelegt. Darüber hinaus ist die Geschlechterbeziehung nicht Fokus der Arbeit, dient aber manchmal als Hintergrundwissen um die Lebenswelt einer Person zu verstehen.

als bei den Teppichen ist es erstens beim Taschenverkauf offensichtlich und wird auch offen kommuniziert, dass es sich um Imitate handelt, zweitens steht die Qualität den Originalprodukten in nichts nach.

3.1.3 Fallbeispiel Innenleitung 2 – Silberschmuck in den Händen der Tochter

Das Geschäft für Silberschmuck existiert seit dem Jahre 1988. Der damalige Inhaber wurde vor einigen Jahren krank, so dass die Geschäftsführung vor ca. zwei Jahren von seiner Tochter Sema übernommen wurde und von den langjährigen Mitarbeitern John und Tarik geführt wird.⁶¹ Sein Sohn hat ein Juweliergeschäft in der bekannten 5th Avenue in New York. Auch er hatte kurzzeitig die Ladenführung im Großen Basar übernommen, dann lief aber etwas schief und der Vater wollte gerne, dass die Tochter das Geschäft weiterführt. Es zeigt sich hier und auch in einem weiteren Fallbeispiel in Kapitel 3.4, dass die Bereitschaft, das eigene Geschäft auch an die Tochter weiter zu geben, gestiegen ist und es nicht mehr als unüberwindbarer Zwang angesehen werden kann, dem Sohn dieses Vermächtnis zu hinterlassen. Sema hat an der Istanbul Universität, die direkt neben dem Basar liegt, Ökonomie studiert und zuvor bei einer größeren Firma gearbeitet. Neben traditionellen türkischen Schmuckstücken wie Armbändern, Ketten oder Ringen, die gerne auch als komplettes Set gekauft werden, besteht der Bestand auch aus imitierten Schmuckstücken berühmter Designer wie beispielsweise Michael Cors (s. a. Salm-Reifferscheidt 2008, S. 157).

Auch auf dem Basar ruft der Müezzin zum täglichen Gebet. Auf dem Basar sind alle Dinge des täglichen Lebens wie Friseur, Schneider, Deckung des Nahrungsbedarfes in der Nähe angesiedelt. Sema ist Muslima in einer modernen und selbstbestimmten Art. Sie bedeckt ihr Haar nur, wenn sie in die Moschee zum Beten geht, was sie regelmäßig tut, ansonsten kleidet sie sich wie berufstätige Frauen im Westen, mal in einer Jeans mit Bluse, manchmal trägt sie Blazer, es gibt keine starre Regel.

Der größte Kundenstamm des Ladens kommt aus den USA. Vor allem viele Mitarbeiter einer amerikanischen Fluggesellschaft sind Stammkunden, die bei ihren Zwischenstopps gerne einen Ausflug zum Großen Basar machen. Dies liegt wohl größtenteils an John, der viele Jahre in den USA gelebt und somit die notwendigen Kontakte geknüpft hat. Er hat einen amerikanischen wie türkisch-arabischen Namen, die er je danach gebraucht, ob er es mit westlichen oder orientalischen Kunden zu tun hat. Hier zeigt sich eine interessante Komponente

61 Im Silbergeschäft arbeitete ich drei Wochen mit, da ich hier erweiterte Arbeiten erledigen durfte: Ich durfte Botengänge zu der Wechselstube erledigen sowie geschädigte Ware zur Reparatur bringen.

bezüglich der Generierung von Vertrauen, das natürlich zunimmt und eine Basis schafft, wenn der Name gewohnt für die je eigenen Ohren klingt.

Neue Medien wie das Internet stellen einerseits durch die Möglichkeit des Online-Shoppings teilweise eine Konkurrenz für den Einzelhandel dar, andererseits beeinflussen die neuen Smartphones den Handel auch positiv. Viele amerikanische Stammkunden etwa kaufen gerne etwas für ihre Liebsten ein. Um das richtige Stück zu finden werden dazu vorher Bilder gemacht, im Internet nachgeschaut oder mittels einer kurzen Skype-Konferenz die Schmuckstücke live der Person auf der anderen Seite der Erde präsentiert. Parallel werden die oft langjährigen Beziehungen gepflegt, es wird mit der Frau des Kunden gesprochen, Fotos der Kinder gezeigt und manchmal bringen die Kunden aus den USA auch Waren für John, Sema oder Tarik mit, da diese dort günstiger zu erhalten sind.

Tarik und John, beide 43 Jahre alt, arbeiten seit der Gründung des Geschäftes, noch unter der Leitung des Vaters von Sema, zusammen. Sema, 48 Jahre, ist deshalb auch wie eine Schwester für sie, da sie durch die Beziehung zum Vater auch Sema schon immer kannten. Sema verweist mich bei Fragen auch an die beiden, da sie schon länger auf dem Großen Basar sind. Sie kümmert sich verstärkt um die organisatorischen Belange des Ladens. Aus diesem Grund führen auch Tarik und John größtenteils den Verkauf durch und Sema steht ihnen zur Seite, in dem sie Schmuckstücke zum nahegelegenen Reparaturmeister bringt oder Stücke, die das Geschäft selbst nicht führt, bei Bekannten im Basar zu besorgen versucht. »*That's how we help each other with our business.*«, so John auf Englisch. Wenn eine vom Kunden gewünschte Ware nicht vorhanden ist, dann fragen sie bei ihren Bekannten nach – und umgekehrt. Wenn ein Kunde ein Produkt will, dass sie selbst nicht führen, werden die Kunden zu einem ihnen bekannten Händler geschickt. Umgekehrt natürlich auch. Wenn die Kunden ein bestimmtes Schmuckstück suchen, aber ein anderes Modell oder eine andere Farbe möchten, geht die- oder derjenige, der gerade nicht den Verkauf führt, zu bekannten Schmuckhändlern und fragt nach dem gewünschten Modell. Wenn eine Sache z.B. 100 Lira Wert ist und für 150 Lira verkauft wird, bekommt der Händler, von dem sie es erhalten haben 120 Lira und sie 30 Lira, also 10-20 % Anteil vom Gewinn. Wenn Verkäufer vom Silberschmuckgeschäft einen Kunden zu einem Händler führen und dieser danach etwas verkauft, nehmen sie kein Geld. Dies ist aber nicht bei jedem Händler gleich, wie ich im letzten Fallbeispiel dieses Kapitels noch zeigen werde.

Es ist dieser Kreislauf des ständigen Geben und Nehmens (vgl. Mauss 1990), bei dem nicht nur Waren getauscht, sondern auch persönliche Informationen und Geschichten geteilt werden. Der Einkauf ist Teil eines sozialen Aktes, er ist »Mittel zum Zweck« (Max Weber), nicht Endzweck. Die andere Person wird als Subjekt behandelt und nicht verdinglicht, was nicht heißt, dass nicht auch ein angemessenes Kosten-Nutzen-Denken besteht. Genau diese persönlichen Bezie-

hungen schaffen das Vertrauen, das Verträge und Belege überflüssig macht. Eine für das heutige westliche Geschäftsgebaren interessante Verhalten ist, dass es auf dem Großen Basar, aber auch oft außerhalb dessen, die Kultur des Weiterempfehlens gibt, das heißtt, wenn ein Händler eine Sache nicht selbst besitzt, wird er sein Allermöglichstes tun, dem Kunden behilflich zu sein, dass er seinen Wunschgegenstand woanders findet. Entweder, in dem er ihn persönlich oder mittels seiner Mitarbeiter dort hinbringen lässt, oder er sagt, wo dieser zu finden ist.

Einige Straßen von dem Silberschmuckgeschäft entfernt befindet sich eine kleine Silberschmiede. Wenn Schmuckstücke vergrößert oder verkleinert werden müssen oder Kunden ihren Schmuck von zu Hause zur Reparatur bringen, läuft einer der drei zur Schmiede, gibt das Stück ab, sagt was zu tun ist. Es ist ein ca. 8m² großer Raum, indem durch die Geräte eine große Hitze herrscht, die Schmiede arbeiten in einer eingebauten oberen Etage dicht gedrängt. Ohne viele Worte werden Blicke ausgetauscht, man kennt sich gegenseitig und man kennt seine Materie, so dass meist klar ist, was zu tun ist und nicht viel gesprochen werden muss. Auch ich darf nach einer gewissen Zeit meiner Mitarbeit diesen Botendienst erledigen. John stellt mich dem leitenden Chef der Schmiede vor, dieser betrachtet mich prüfend, nickt uns zu und ich bin eingeführt. Er weiß nicht, wie ich heiße, aber er kennt mein Gesicht. Ich führe meine Botengänge aus, gebe das gewünschte Stück ab, sage, was zu tun ist, 10 Minuten später ist das gewünschte Stück meist fertig und kann abgeholt werden, umhüllt von einem abgerissenen Notizzettel zur Erinnerung des Betrages: nur eine Zahl, kein Name, nichts. Hier zeigt sich, dass ein Vertrag nicht die Einhaltung der gemachten Schuld leisten kann, sondern die Einhaltung vorrangig über die Person begründet ist. Es sind die, inspiriert von Durkheim, beschriebenen »sozialen Voraussetzungen des Vertrages«. Der Vertrag kann höchstens ein bestehendes soziales Verhältnis bekräftigen, jedoch niemals aus sich heraus generieren (vgl. Durkheim 1992, S. 47; S. 267f). Ich gehe darauf ausführlich in Kapitel 4.2 ein.

3.1.4 Fallbeispiel Innenleitung 3 – Keramik und Silberschmuck: Orkan und Erdem

Orkan ist 46 Jahre alt und Türke, seine muslimische Religion praktiziert er kaum, mit 17 Jahren hat er auf dem Basar angefangen zu arbeiten.⁶² Nachdem er ungefähr sechs Jahre auf dem Basar gearbeitet hatte, ging er in andere Länder wie Thailand und blieb letztlich für knapp 20 Jahre in Deutschland. Im Jahre

62 Im Silberschmuck- und Keramikgeschäft arbeitete ich während meiner Feldforschung 2014 zwei Wochen mit und führte danach ein Leitfragen gestütztes Interview mit Orkan, 46 Jahre und Erdem, 25 Jahre.

2008 ging er zurück in die Türkei und arbeitete erneut auf dem Basar, als erstes bei einer der ersten Frauen, die auf dem Basar ein eigenes Geschäft betrieben (s. Kapitel 3.4.2), danach in anderen Geschäften. Sein letzter Arbeitgeber gab ihm Versprechen, die er nicht hielt, wie etwa die Zusage einer Krankenversicherung, so dass er nach einiger Zeit auch dieses Geschäft wieder verließ, da er mit ehrlichen (*dürüst*) Leuten zusammen arbeiten wollte. Seit ungefähr einem Jahr arbeitet er in dem Geschäft eines langjährigen Freundes mit.

*»Ich bin nur in Kontakt mit Personen, die ehrlich (*dürüst*) sind, meine Freunde sind alle ehrlich, ansonsten habe ich mit niemandem Kontakt. Über andere Menschen kann ich nichts sagen, denn ich möchte nicht voreilig andere verurteilen und wenn ich sie nicht kenne, kann ich das nicht. Mit unehrlichen Leuten habe ich nichts zu tun.« (Orkan)*

Orkan mag die Arbeit auf dem Großen Basar, weil er sich dabei frei fühlt, es gibt nicht so viele Regeln, er kann sich seine Arbeit selbst einteilen, sich zwischendurch mit einem Freund treffen oder Tee trinken. Wenn er einen Arzttermin am Vormittag hat, spricht er es einfach mit den anderen Mitarbeitern ab. Natürlich achtet er darauf, dass er dies nicht ausnutzt, er ist eigenverantwortlich. Liebe (*sevgi*) und Respekt (*saygı*) seien bei der Arbeit die grundlegenden Voraussetzungen, so meint er:

*»Der Lehrling (*cıralı*) muss dem Gesellen (*kalfa*) Respekt (*saygı*) erweisen und der Geselle, dem Lehrling Liebe (*sevgi*). Das Wichtigste sind Liebe und Respekt. Die Basis von allem ist Respekt in einer Beziehung, zwischen Lehrling und Geselle, zwischen Geselle und Meister, aber auch in der Partnerschaft. [...] Respekt ist die Grundlage für jede Beziehung. Wenn man den anderen nicht lieben kann, muss man ihn wenigstens respektieren, aber eigentlich gehören Liebe und Respekt zusammen, sie bilden eine Einheit.« (Orkan)*

Was die Preisbildung auf dem Basar angeht, findet Orkan, dass die Touristen sich selbst erkundigen müssten bevor sie in ein fremdes Land gehen würden. Sie sollten ungefähr wissen, wieviel eine Sache koste. Er selbst mache das bevor er in ein anderes Land gehe, sei es die Schweiz oder Frankreich. Man sei auch selber blöd, wenn man das nicht mache. Außerdem findet Orkan, dass die Touristen selbst das Feilschen fördern würden.

»Ich sage manchmal den echten Preis, aber die Touristen wollen immer feilschen, sie glauben mir nicht, deshalb sind eigentlich die Touristen der Grund, warum wir feilschen. Verstehst du? Manchmal sage ich 10 Lira für eine Sache, die 10 Lira wert ist, aber der Tourist glaubt es nicht und gibt mir 5 Lira. Dann sage ich dem Touristen 20 Lira, er sagt 10 Lira und es gibt kein Problem mehr. So funktioniert das.« (Orkan)

Das Geschäft liegt in einer Nebenstraße der großen Straße »*Kalpakkılar Sokak*«, auf der einen Seite der Straße befindet sich das Keramik-Geschäft mit vielen Produkten aus Kütahya⁶³, auf der anderen Seite das Silberschmuckgeschäft. Das Inventar des Geschäftes ist erweitert mit touristischen Andenken wie Schlüsselanhängern oder Magneten. Es gibt neben Orkans Freund noch einen weiteren Chef, also ein Partnerunternehmen. Beide Chefs sind meist unterwegs, im Lager oder sonstige organisatorische Dinge erledigen und nur gelegentlich beim Verkauf tätig. Die Straße ist sehr belebt, es gibt wenig Zeit für Pausen und auch selten werden Kunden auf einen Tee eingeladen, das geschieht meist nur bei bekannten Freunden.

Neben dem Verkauf der Waren fragt Orkan die Touristen auch, ob diese noch andere Produkte suchen würden, dann könne er sie zu bekannten Geschäften bringen. Orkan erhält meist 20 % des Gewinnes, wenn es zu einer positiven Weitervermittlung gekommen ist und der Kunde etwas gekauft hat. Alteingesessene Händler betrachten derartige Verhaltensweisen mit Argwohn, denn in der traditionellen Wirtschaft gehörte es zum guten Ruf, den Kunden glücklich zu machen und außerdem diesen gegebenenfalls zu einem Nachbarn zu schicken, der noch kein erstes Geschäft (*siftah*) gemacht hatte. Dafür bekam man kein Geld, aber alle waren glücklich. Der Kunde, weil er das bekam, was er wollte, der Nachbar, weil er sein erstes Geschäft gemacht hatte und der vermittelnde Händler, weil das Unglück des anderen, wie Adam Smith (vgl. 2010, S. 5ff) trefflich in seiner Theorie der ethischen Gefühle beschreibt, auch selbst Einfluss auf das eigene Glück hat. Diese soziale Logik des Glücks steht konträr zur kapitalistischen Logik des Glücks, nach welcher das Glück einzig von einem Selbst abhängt und in dem Sprichwort »Jeder ist seines Glückes Schmied« zusammenfassend im kollektiven Gedächtnis eingespeichert wird.

»I have been working here since 1950. In the past relationship between the merchants and the customers was completely different in many ways. Customers trusted the merchants and merchants trusted the customers. You can buy the same thing at greatly varying prices. This has lead the customers to become very cautious. I do not have foreign tourist customers. Therefore I prefer not to comment on the relationship between tourists and other merchants. But I must emphasize that the problem is basically one of mutual trust.« (M. B. (textiles): »A matter of mistrust«, The Grand Bazaar Magazine, 2001/3, S. 88)

63 So wie die Seidenteppiche aus Hereke bekannt sind, steht Kütahya für Keramik. Jede Stadt bzw. Region in der Türkei steht für eine bestimmte Handwerkskunst (die mittlerweile jedoch am Aussterben ist). Dies ist ein weiterer Grund, warum der Große Basar als ein Spiegel oder Mosaik der Türkei verstanden werden kann. Auf dem Großen Basar treffen diese Handwerkskünste aus den verschiedenen Regionen der Türkei zusammen.

Es gibt neben Orkan noch zwei weitere Verkäufer mittleren Alters, außerdem zwei jüngere im Alter von 23-25 Jahren. Die Aufgabe der Jüngeren ist es vor allem die Waren immer wieder abzustauben und sauber zu machen, wobei sie, anders als im Teppich- oder gehobenen Schmuckgeschäft, auch schon Verkäufe durchführen dürfen. Hier werden Relikte der klassischen Lehrling-Meister-Beziehungen weiter tradiert. Einer dieser jüngeren Arbeiter ist der 25-jährige gläubige Muslim und Türke Erdem. Er glaubt nicht, dass es weniger ehrliche (*dürüst*) Menschen auf dem Basar gebe als anderswo.

»Ich glaube nicht, dass die Menschlichkeit gestorben ist, es gibt viele gute Menschen, es gibt sehr viele hilfsbereite Menschen. [...] Zum Beispiel geben mir manchmal Menschen beim Feilschen versehentlich statt Lira Euro, anstatt 10 Lira geben sie mir 10 Euro, manche sagen 10 Lira und geben dann 50 Lira. Wir bringen das alles in Ordnung, wir nehmen nicht einen Cent mehr als uns zusteht, das ist der Wert, den wir uns selbst zuschreiben, was wir von uns selbst verlangen, das Konzept der Tugend (erdem), das ist der Beweis unserer Tugendhaftigkeit.

Natürlich gibt es auf dem Großen Basar gute und schlechte Menschen, überall gibt es Menschen, die falsch sind. Ich denke, dass die Menschen auf dem Großen Basar rechtens handeln, sie stehlen nicht, viele machen das nicht, es gibt auch welche, die das machen. Auf der ganzen Welt gibt es Menschen, die das machen und die das nicht machen – so muss es sein –, denn seit Adam, also seit dem ersten Menschen, gibt es das. Adam hatte zwei Söhne: Kain und Abel, einer war gut, einer war schlecht. Bereits in der ersten Familie der Welt war einer gut und einer schlecht, deshalb wird es von Anfang der Welt bis zu ihrem Ende gute und schlechte Menschen geben.« (Erdem)



Abb. 11:

Imitierte Taschen;
von Louis Vuitton bis Channel

Abb. 12:

Lampen, Wasserpfeifen, Teeservices uvm. findet man in diesem Geschäft

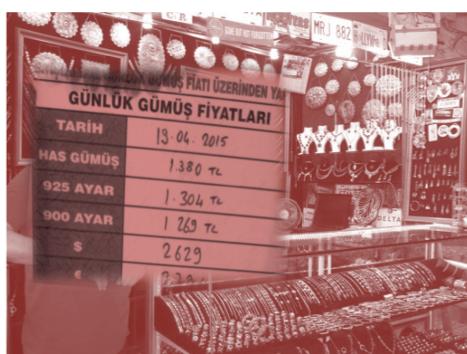


Abb. 13:

Silberschmuck: Traditionelle türkische Schmuckset, Spiegel oder auch imitierte Designerware. Das Schmuckstück wird gewogen und der Preis nach dem tagesaktuellen Silberpreis berechnet

Tabelle: Der tägliche Silberpreis nach 925 oder 900 Silber in Türkischer Lira, Dollar und in Euro ausgewiesen

Abb. 14:

Keramikwaren: Teller, Tassen, Aschenbecher, Schalen uvm., bekannt sind vor allem die handbemalten Exemplare aus Kütahya



3.1.5 Die Charakterhaltung als Regulativ des globalen und kulturellen Wandels? Traditionsgleitete, innengeleitete und außengeleitete Ehrvorstellungen

Die Wandlungen auf dem Großen Basar sind aus einem komplexen kulturellen und sozialen Wandel entstanden. Billigwaren aus China und Pakistan, neue Medien, insbesondere das Internet und sein immenses Angebot, die neuen Händler (»*yeni gelenler*«) oder auch das Abwandern der einheimischen Bevölkerung sowie die Expansion des Billig-Massentourismus fordern die traditionelle Handelsehre auf dem Basar heraus. Gleichzeitig befindet sich die Türkei selbst in einem Modernisierungsprozess, indem die ehemals fraglos gegebenen Werte sich ihrer Existenzberechtigung beweisen müssen. Dieses Konglomerat an Neuerungen fordert den einzelnen Händler auf und er ist mehr denn in der traditionellen Wirtschaft herausgefordert, sich bewusst oder auch unbewusst der Frage zu stellen, ob er sich dem außengeleiteten Handlungsmodus des Prestige oder der innengeleiteten Ehre verpflichtet. In der traditionellen Wirtschaft war der Einzelne stärker in das Ahilik oder Gildensystem eingebunden und das ethische Handeln des Einzelnen war insbesondere durch die soziale Gruppe kontrolliert. In der Logik der traditionellen Ökonomie gehörte das Glück des Kunden zu einem Gesamtkonzept des Handels als einem sozialen Akt, das über die Formel »*Bereket versin*« (»Es soll Segen bringen«) darauf hindeutet, dass dies auch wieder als Segen zurück kommt. Das auf persönlichen Beziehungen beruhende Vertrauen der traditionellen Wirtschaft wird durch die beschriebenen Globalisierungsprozesse und ein verstärkt nutzenbringendes Verhalten angegriffen.⁶⁴

Nimmt man die Dreigliederung im Sinne Riesmans (1960), das entspricht dem traditionsgleiteten Typ, dem innengeleiteten Typ und dem außengeleiteten Typ als Ausgangs- und Anhaltspunkt, kann folgendes festgehalten werden:

Der »traditionsgleitete Typ« agiert nach den Ehrvorstellungen der traditionellen Wirtschaft, bei der innere und äußere Ehre mehr oder weniger eine de-

64 Diese verschiedenen Wertigkeiten möchte ich an einem vielleicht banal klingenden Beispiel verdeutlichen, dass aber, wie ich zeigen werde, tiefgründige Aufschlüsse über diesen Wandel aufzeigt: In Istanbul gibt es mittlerweile auch sehr große Restaurantketten, ausländische Ketten wie »McDonald's«, aber auch einheimische wie »Simit Saray« sein. Wenn man in einem dieser Ketten auf die Toilette gehen möchte, muss man mittlerweile etwas kaufen, da die Toilettentür mittels eines Zahlenrades verschlüsselt ist und der Zugang nur mittels, des auf dem Beleg aufgewiesenen Codes, bekommen. Fragt man hingegen in einem der traditionellen Restaurants nach, ob die Toilette benutzen könne, wird man im Sinne der Gastfreundschaft eher die Möglichkeit haben. Wenn man dafür etwas Geld geben möchte, wird freundlich abgewunken. Freilich könnte man argumentieren, dass die Toiletten auch sauber gemacht werden müssen, jedoch müssen sie dies einerseits in jedem Falle, andererseits liegt es auch in der Verantwortung des Benutzers, abzuwagen, ob es immer rechtens ist, die Toiletten nur zu benutzen oder ob er dafür dann etwas ausgeben mag.

ckungsgleiche Einheit bildeten, wobei wohl das Kollektivgewissen stärker als das Gewissen des Einzelnen ausgebildet war. Hier sind vor allem die in Kapitel 2 vorgestellten Beispiele einzuordnen, das heißt insbesondere die Vätergeneration. Die Nachkommen sind eher in die Kategorie des folgenden Typs einzuordnen.

Der »innengeleitete Typ« folgt weitaus mehr seinem inneren Ehrgefühl, das aber wiederum auf die in der traditionellen Gesellschaft gebildete Wertestruktur baut und größtenteils durch diese generiert wurde. In Kapitel 3.2 bis 3.4 zeigen sich Spielarten des Wandlungsprozesses bzw. machen sie deutlich, dass es feine Unterschiede gibt. Mehmet beispielsweise verkauft auch imitierte Taschen, jedoch ist hier klar, dass die Taschen keine Originale sind, sie sind qualitativ hochwertig in der Türkei hergestellt. Sema übernahm als Quereinsteigerin das Geschäft ihres Vaters, was noch bis vor 50 Jahren allein den Söhnen vorbehalten war. Die langjährigen Mitarbeiter sind wie Brüder für sie. Mit Orkan haben wir eine dritte unkonventionelle Version der Karriere auf dem Basar, während sein Kollege Erdem jung auf dem Basar angefangen hat. Die meisten der hier vorgestellten Fallbeispiele haben einen Bezug zu Religion, manche folgen der traditionellen Variante, was sich insbesondere auch in ihrem Frauenbild niederschlägt (Mehmet, 30 Jahre und Erdem, 25 Jahre), andere folgen eher einer individualistischen und selbstbestimmten Interpretation der Religion und sehen sie insbesondere als eine Beziehung zwischen sich selbst und Gott (John, Tarik 43 Jahre und Sema, 48 Jahre). Säkulare Einstellungen (Orkan, 46 Jahre) werden neben religiösen gelassen wie im Silberschmuck- und Keramikgeschäft, wo außerdem der langhaarige Heavy-Metal-Fan mit dem religiösen Moschee-Gänger zusammenarbeitet und darüber auch Witze machen kann.

Der »außengeleitete Typ« folgt außengeleiteten Ehrvorstellungen von Prestige und Reputation. Der Gerichtsfall um einen chinesischen Teppich zeigt am deutlichsten den Wandel des »Homo Honoris« zum Homo Oeconomicus. Die traditionelle Handelsehre, die Ehrlichkeit (*dürüst*) bzgl. der Qualität und Herkunft der Ware, einen fairen Preis sowie gerechte Löhne fordert, gilt hier nicht mehr, es herrscht die »nackte Geldmacht« (Max Weber). Der besagte Händler R.K. ist 38 Jahre alt, er fällt also in die Kategorie 50-, was den generativen Charakterwandel bestätigen würde. Das Alter und die Generation sind ein hilfreicher analytischer Anhaltspunkt, sind aber für sich stehend keine ausreichenden Merkmale. Man kann jedoch nicht vom Alter allein auf die Charakterhaltung schließen, wie es die vielen Beispiele gezeigt haben, die zur selben Alterskohorte wie R.K. zählen, jedoch eher innengeleiteten Ehrvorstellungen folgen. Es ist allerdings zu beachten, Pluralität und individualisierte Lebenskonzepte nicht mit einer *anything goes*-Mentalität zu verwechseln.

Zu sagen bleibt, dass es keine einheitliche Antwort auf den Umgang mehr gibt und es zu einer Pluralisierung der Lebens- und Handelsweisen gekommen ist, wobei der Einzelne verstärkt auf sein Gewissen (*vicdan*) und sein Ehrgefühl

zurückgeworfen ist (innere Ehre, innengeleiteter Typ) oder sich einfach dem gängigen Typus des Homo Oeconomicus anpasst (äußere Ehre, außengeleiteter Typ). An dieser Stelle wird wiederum die Unterscheidung von äußerer und innerer Ehre zentral, denn an den Homo Oeconomicus angepasst zu sein, bedeutet in einem kapitalistischen Weltbild »ehrenvoll« zu sein, jedoch ist dies und deshalb betone ich es erneut, ein Ehrbegriff, der philosophisch nicht tragbar ist, da er die innere Ehre aus seinem Ehrverständnis exkommuniziert und zum Prestige degradiert. Ich widme mich im theoretischen Teil dieses Kapitels noch genauer dem Wandel von Ehre zu Prestige in der Postmoderne.

Im nächsten Kapitel lege ich den Fokus nun auf die Käufer- oder Kundenseite, denn nicht nur der Anbieter, sondern auch der Nachfrager trägt Verantwortung und beeinflusst die Handelspraktiken und den Erhalt eines ehrbaren Handels. In der Marktlogik ausgedrückt bestimmt die Nachfrage das Angebot. Es ist die nutzenmaximierende Logik des Homo Oeconomicus, die heute auch viele Touristen, die den Basar besuchen, mitbringen. Durch Mehmet und Orkan wurde bereits angedeutet, dass das Feilschen keineswegs nur von den Basaris selbst initiiert, sondern auch von den Touristen forciert wird. Deshalb werfe ich im nächsten Schritt noch einen genaueren Blick auf die Touristen, die heutigen Hauptkunden des Großen Basars.

3.2 Die »Geiz ist geil«-Mentalität der Touristen

Noch bis in die 1960er-Jahre war die Istanbuler Bevölkerung die vorherrschende Käufergruppe des Großen Basars. Das Aufkommen des Massentourismus führte, gepaart mit einer kapitalistischen »Geiz ist geil«-Mentalität, auch zu einem erheblichen Druck auf die Verkäufer. Anstelle von Qualität und einem ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis ist gemäß des »Homo Oeconomicus-Prinzips« vor allem ein billiger Preis das Ziel des Kaufes. Touristen, die eine Reise für »3 Tage für 250 €« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 184ff) buchen, haben meist kein größeres Budget als 5 € für ein paar Souvenirs. Mit der kapitalistischen Mentalität, immer den geringsten Preis zu bekommen einhergehend, sinkt das Interesse der Touristen an qualitativer Ware. Es wäre deshalb falsch eine Täter-Opfer-Logik aufzumachen, in welcher der Basari der Böse ist, der zu hohe Preise verlangt und die Kunden über den Tisch zieht und der Kunde das Opfer, das dem Händler vollkommen ausgeliefert wäre. – Denn so stellt sich der (westliche) Tourist gerne dar. – Vielmehr geht es darum, sich aus diesen unbewussten Täter-Opfer-Spielen zu befreien und die mehrdimensionalen Dynamiken der Problematik zu betrachten.

Am Beispiel der Teppichbranche lässt sich dies verdeutlichen. Viele Kunden schätzen die Qualität der Waren nicht mehr bzw. verstehen sie nichts mehr davon, sie kaufen für kurze Zeitperioden, in denen etwas Mode ist, wie etwa die Patchwork-Teppiche, dann soll etwas Neues gekauft werden.

»Es gibt keine Teppichproduktion mehr in der Türkei, das ist alles chinesische Produktion. Aufgrund der chinesischen Teppichproduktion, wurde der gesamte Teppichsektor zerstört. Diejenigen, die etwas von der Qualität verstehen, benutzen immer noch die alten Teppiche und reparieren sie an den notwendigen Stellen, weil die neuen keine Lebensdauer haben. Es gibt Teppiche, die vor 200, 300 oder 500 Jahren hergestellt wurden und die immer noch gut sind, weil sie qualitativ hochwertig sind. Diejenigen, die das wissen, kaufen diese Teppiche aus zweiter Hand. [...] Vor 30 Jahren ging der Teppich von hier nach Europa und von dort hat ein anderer Händler Teppiche gekauft und hierher gebracht und jemand anderem verkauft. Und so ging es weiter. Die Personen ändern sich, aber dieser Teppich bleibt derselbe und dieser Teppich wird eines Tages eine Antiquität sein. Aber diese Kultur versteht niemand mehr, man schneidet an den Teppichen herum, so dass sie unbrauchbar werden, sie werden nicht wertgeschätzt, weil viele davon nichts verstehen. Deshalb bin ich immer sehr glücklich, wenn ich einen schönen qualitativen Teppich an einen Menschen verkaufe, der es wertschätzen kann. Aber die kommende Generation muss das natürlich auch lernen.« (Iskender)

Ein Teppich, der über 130-150 Jahre alt ist, gilt als antik (*antika*), als alt (*eski*) werden diejenigen bezeichnet, die von der Lebensdauer darunter liegen.

»Für mich ist es so, dass ich möchte, dass der Wert der Ware, die ich verkaufe, also keine chinesische Maschinenware oder schlechte Qualität, geschätzt wird. Aber wenn du mich fragst, ob ich für jeden Preis verkaufe, so ist dem nicht so. Wer macht das? Das machen diejenigen, die chinesische Ware verkaufen. [...] Ohne Geld zu verdienen möchte ich aber auch nichts verkaufen, denn wir machen uns auch viele Mühen und Anstrengungen. [...] Das heißt den Teppich zu finden und hier herzubringen, ihm verkaufsfähig zu machen usw. dauert eine lange Zeit, dafür braucht man Beziehungen. Durch einfaches rumsitzen kommt der Teppich nicht ins Geschäft. [...] Deshalb bin ich auch nicht bereit, den Teppich zu sehr unter dem Preis zu verkaufen – es macht mich traurig. [...] Wenn ich wirklich die ganze Handarbeit für die Teppiche bezahlen würde, müsste der Preis zehnmal so hoch sein. Meiner Meinung nach sind die Teppiche als Handarbeit sehr preiswert.« (Iskender)

Während Menschen aus dem östlichen Kulturkreis an das Handeln weit mehr gewöhnt sind, prallt mit den westlichen Touristen das »Gleichheitsprinzip« (John Rawls, s. Kapitel 4.3.2) und die Idee eines festen Preises auf das »Beitragsprinzip« (Aristoteles, s. Kapitel 4.3.1) mit einer flexibleren Preisspanne. Sicherlich hat sich auch die kapitalistische Mentalität in östlichen Ländern wie beispielsweise Pakistan oder Indien ausgebreitet, jedoch erinnert man sich hier noch eher an die »Logik der Ehre«.

Ein Pakistani, der in das Teppichgeschäft von Iskender kommt, lässt sich einige Teppiche vorführen und erkundigt sich über Qualität und Preise, weigert sich jedoch einen Preis zu nennen, denn er wolle den Händler nicht beschämen, da er weiß, dass der Preis, den er auf Grund seiner finanziellen Situation bieten könne, nicht angemessen wäre. Hier zeigt sich deutlich, dass auch auf Seiten der Kunden ein Bewusstsein für einen ehrenhaften Handel vorhanden sein muss, da man sich auch selbst beschämen kann, wenn man einen zu niedrigen Preis für ein Produkt bietet. In der kapitalistischen Kultur erscheint das rein rationale Denken, bei dem allein das Kalkül und die Nutzenmaximierung zählen, als eine besonders weit entwickelte Kulturstufe. Die »Eindimensionalität« (vgl. Marcuse 2008), die diesem rationalen Denken unterliegt, wird weitestgehend verkannt.

Für die Händler selbst sind die Touristen manchmal auch nicht zu verstehen. Ein Verkäufer, der bei Familie A arbeitet erzählt, dass, wenn man manchen Touristen zeige, welches ein Original Teppich wäre und welches ein chinesischer Teppich sei, meinten diese, sie wüssten es besser zu unterscheiden, was ein Original wäre und was nicht. Sie würden einem nicht glauben bis man ihnen zustimmt und eigentlich lügt. Dann sind sie zufrieden. Dieses Phänomen gibt es auch in anderen Geschäften. So erzählt ein ehemaliger Lederverkäufer, der bei einem sehr bekannten und qualitativ hochwertigen türkischen Ledergeschäft auf dem Großen Basar gearbeitet hat, dass etwa Touristen ins Geschäft kamen und meinten die Lederjacke für 800 € wäre zu teuer. Sie gingen zum Nachbarn, der

eigentlich weniger qualitative Ware verkauft, der erzählte ihnen alle möglichen Märchen und sie gaben mehr als 3.000 € aus.

»Normalerweise kommen die Touristen einmal und nie wieder bzw. ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass sie wiederkommen. Wenn ich mich also unhöflich und ungehobelt benehme, ist es kein Problem. Wenn ich freundlich bin, macht es genauso wenig. Wenn ich den Kunden beleidige, ist es auch kein Problem – so denkt er [bezieht sich auf die Mentalität mancher Händler]. Er könnte dasselbe Verhalten einem einheimischen Kunden gegenüber nicht an den Tag legen, da dieser Mensch ein paar Monate später wieder kommen könnte, er kennt das Geschäft und kann dann abrechnen. [...]«

Aber: Ein höflicher Mensch, ist höflich. [...] Ein Mensch mit Würde, verhält sich würdevoll. Ein ehrbarer Mensch, verhält sich ehrbar. Würdelos ist würdelos. Ehrlos ist ehrlos.« (Bayrak)

Zwischen einer Innen- und Außenmoral zu trennen, scheint folglich nicht richtig zu sein und kann höchstens als Instrument mancher Händler verstanden werden, ihre ehrlosen Geschäfte moralisch zu rechtfertigen. Sie ist vielleicht gelebte Praxis, aber sicherlich nicht die Forderung, welche eine Kultur, und somit auch nicht die türkische, an die Menschen stellt (s. dazu ausführlich Kapitel 5.2). Ehrbar ist gemäß Aristoteles auch nur eine Handlung, die durch eine bewusste Entscheidung getroffen wird. Ein »ehrbares« Verhalten, das nur an den Tag gelegt wird, weil ansonsten gesellschaftliche Stigmatisierung erfolgt, ist daraus folgend nicht ehrbar (s. Aristoteles, 1105b ff.).

Zusammenfassend kann man sagen, dass die verbreitende Logik des Homo Oeconomicus nicht nur durch die diversen kulturellen Wandel im Innern des Landes entstehen, sondern auch durch die Touristen, die westlich-kapitalistische »Geiz-ist-geil«-Mentalität als Aspekt des Homo Oeconomicus, verstärkt auf dem Großen Basar zur Handelspraxis wird. Angelehnt an die drei Typen David Riesmans hat sich im Zuge von Modernisierungs- und Globalisierungsprozessen auch der Käufer, von einem traditions- oder innengeleiteten ehrbaren, d.h. die Qualität und Produktionsweise schätzenden Käufer, immer stärker zu einem bloß nutzenmaximierenden außengeleiteten Verhalten verleiten lassen, was nicht heißt, dass ihm der Nutzen oder auch das Kalkül zuvor fremd gewesen wäre, vielmehr war es dem Ehrgefühl untergeordnet. Auch für die Käufer gilt im »Zeitalter des Narzissmus« (Lasch), ihr Ansehen durch immer schönere und größere Güter steigern meinen zu müssen.

3.3 Reiseführer (*rehberler*) und Schlepper (*hanuçular*): Missbrauchtes Vertrauen

Im Zuge der Veränderung der Käufergruppe auf dem Großen Basar, das heißt, eine geringere Anzahl einheimischer Kunden und eine größere Anzahl von Touristen, wächst auch eine bestimmte Berufsgruppe: Die Reiseführer (*rehber*) und die Schlepper (*hanuççu*).

Die Aufgabe von Reiseführern ist im allgemeinen, die Touristen durch die Stadt zu führen und ihnen die Geschichte der jeweiligen historischen Gebäude zu erklären. Dabei sind die Reiseführer gemäß ihrer Berufsbezeichnung dafür zuständig, zwischen der einheimischen Kultur und den fremden Gästen zu vermitteln sowie diesen die gängigen Gewohnheiten und Sitten vertraut zu machen. Reiseführer genießen deshalb einen großen Vertrauensvorschuss, sie sind die Ansprechpartner für alle Sorgen und Belange der Gäste. Sie sind Kulturmittler.

Die Gastfreundschaft hat einen sehr hohen Stellenwert in der traditionellen türkischen Kultur und ist ein wichtiges Element der Gabe wie auch der eigenen Ehre (vgl. Mauss 1990, vgl. auch Stirling 1965, S. 238f). Die wesentliche Definition der Ehre ist sich um seiner selbst und Bedürfnisse zu sorgen, aber dabei niemanden auszunutzen oder zu übervorteilen.

»Guests in a Turkish home must be treated like royalty. They are offered the best places, food, and drink; everyone in the household turns his full attention to their comfort. Hosts are duty-bound to express the joy and honor that the visit brings them. In return, guests must be exceedingly polite and grateful. One of the most appreciated forms of thanks they can offer is the phrase: ›May Allah accept you,‹ denoting that generosity and hospitality are pious virtues.« (Magnarella 1974, S. 166f)

Dieses traditionelle Verständnis der Gastfreundschaft ändert sich im Zuge von Modernisierungs- und Globalisierungsprozessen.

»The idea of taking money from a guest was met with bewilderment and even horror of the earlier tourists stayed in some of the best homes in Bodrum without paying. In 1960, the Tourism Assoziation devised a way to save the hosts from embarrassment: they would get the money from the tourists and give it to the hosts afterwards. This usage slowly established itself, some tourists leaving the money under the pillow before leaving and people began to earn some money in this way. ›Now, says the Associations general secretary, ›the people who were ashamed to take money five years ago hang around the bus station to grab tourists before the neighbor has a chance to do it!« (Mansur 1972, S. 65)

Das Kommissionsgeschäft der Reiseführer (*rehberler*) boomt. Die Reiseführer auf dem Großen Basar wissen um ihre vertrauenswürdige Position bei den Touristen und nutzen diese gekonnt im Handel mit den Händlern aus, die auch wiederum um den Einfluss der Reiseführer auf die Touristen wissen.⁶⁵ Natürlich gelten die hier beschriebenen Probleme nicht für alle Reiseführer, es ist eine tendenzielle idealtypische Entwicklung, die von den Basaris angeprangert wird.

Für den Teppichhandel, erklärt Iskender, lag die von den Reiseführern geforderte Kommission anfänglich bei ca. 20 %. Dann aber hätten, laut Iskender, auch die Händler Fehler gemacht und einer hätte 25 % geboten, damit der Reiseführer die Touristen zu ihm bringe. Insbesondere, wenn die Geschäfte gerade nicht so gut laufen ist dies verlockend, der daraus entstehende Kreislauf jedoch verheerend. Insofern macht Iskender auch die Teppichhändler mitverantwortlich für diese Entwicklung. Mittlerweile sind 30 % fast das Minimum, manche Geschäfte bieten sogar 50 % und hierbei handelt es sich immer um den Anteil am Verkaufspreis nicht am Gewinn. Letztlich wird durch die Kommission der Preis erhöht und die Kunden bezahlen die Kommission – natürlich wissen diese nichts davon und vertrauen weiterhin dem Reiseführer – was die Idee einer vertrauensvollen Person, den Reiseführer, zu fragen, um einen guten Preis zu bekommen, in ihr Gegenteil verkehrt.

»Ich finde, dass ist ein ungerechter Gewinn (haksız kazanç), denn die Kunden wissen nicht, was hinter den Kulissen abläuft. Der Kunde sucht sich einen Reiseführer, damit er ihn umherführt, gleichzeitig weiß er nicht, dass er beim Einkauf betrogen (kazıklamak) wird. Deshalb denke ich, dass dies ungerecht ist, es ist ein ungerechter Gewinn.« (Iskender)

Auch passiert es, dass Kunden alleine zu Iskender kommen und einen Teppich kaufen wollen, aber der Reiseführer hätte ihnen, bevor sie aus dem Bus ausgestiegen sind, gesagt, sie sollten die Kreditkarten und Portemonnaies im Bus lassen. Die Reiseführer wollten, dass die Touristen nur bei bestimmten Firmen einkaufen, bei denen sie dann auch Kommission bekommen würden. Später haben die Touristen dann keine Zeit mehr, zurück zum Bus zu gehen, um ihre Geldbörse zu holen.

65 Leider konnte ich keinen Reiseführer finden, der zu einem Interview bereit war. Ich versuchte über mehrere Wege Kontakt zu einem Reiseführer zu bekommen, jedoch waren sie alle, wie sie mir sagten, zu beschäftigt bzw. wollten sie auf mich zurück kommen und taten es letztlich nicht. Die Informationen in diesem Kapitel stammen folglich aus den von mir geführten Interviews mit Händlern und informellen Gesprächen sowie der Sekundäranalyse der eingangs dargelegten Studien. Geschäfte mit Geschenkartikeln oder Gewürzen und türkischem Honig haben weniger teure Waren. Interessant sind deshalb für Reiseführer vor allem die Geschäfte von Juwelieren und Teppichhändlern.

İ.B. (textile-fabrics):⁶⁶ »Guides lie about the Bazaar.«

»I would say that the main reason for the illusion that the prices at the Kapalıçarşı is high, are the tourist guides. They brainwash the tourists even before they arrive here. Knowing this approach the Merchant quote higher than the actual price. This is a very hazardous vicious circle. It is very difficult to break it. Eventually, I can say that there is high pricing but this is not caused by the greed of shop owners. They are simply forced to do this. Tourist just simply don't buy anything without bargaining. In order to hedge against situation the merchants have to keep their price high.« (S. 88)

M.A.Ö. (souvenirs): »Guides slander us.«

»I certainly will not accept the accusation that the Kapalıçarşı is more expensive than elsewhere. I personally always tour the other touristic resorts to see how the other markets compare with our quality and prices. The prices of goods which I observe during these tours are three to five times more than our prices. I really do not think that our prices here at the Kapalıçarşı are high at all. But despite this statement I could not tell you if there are shopkeepers who quote extortionate prices. But even if this was the case it would not be as high as the outside prices.« (S. 90)

F.S. (precious goods): »Big firms and guides are lying«

»The Kapalıçarşı is one of the most important focal points of the Turkish economy. In and around the Bazaar you will find most of the important exporters and wholesalers of Bazaar related commodities. A vast variety of commodities are distributed to the rest of the country from here. Pricewise Kapalıçarşı shows a great difference with outside. The belief that Kapalıçarşı is expensive is a fabrication of guides and the firms that they work with. They tell unbelievable stories to the tourists about us. Unfortunately tourists believe these stories. This is a very bad course to follow.« (S. 91)

Neben den Reiseführern existiert noch eine weitere bedeutsame Gruppe: die Schlepper (hanutçu). Gemäß dem Duden ist ein Schlepper u.a.:

»(umgangssprachlich, meist abwertend) jemand, der jemandem, einem oft unseriösen, illegalen, betrügerischen o. ä. Unternehmen auf fragwürdige Weise Kunden o. Ä. zuführt.«⁶⁷

66 Die folgenden Zitate stammen aus: o. A. (2001): İster inan, ister inanmayın: En ucuz Kapalıçarşı/ Believe or not: Kapalıçarşı is cheap if ... IN: Kapalı Çarşı dergisi 2001/3 Kas.-Ara. / The Grand Bazaar Magazine, 2001/3 Nov-Dec, S.87-91

67 Duden. www.duden.de/rechtschreibung/Schlepper (Stand: 16.09.2015)

Die Schlepper haben sich zur Aufgabe gemacht als Mittler zwischen potenziellen Kunden, insbesondere zwischen Touristen und Geschäften, zu fungieren und dafür Kommission zu verlangen. Dies ist ähnlich wie bei den Reiseführern problematisch, da letztlich die Kunden den höheren Preis bezahlen müssen. Außerdem erleichtern sich die Zwischenhändler ihr Leben, da sie nicht für Ladenmiete, Strom, Wasser, Löhne etc. bezahlen müssen. Der »Beruf« des Schleppers ist folglich auch von der Stadtverwaltung verboten und es gibt einige Banner rund um die Basargegend, die auf diese Sachlage verweisen:

»Gegen Geschäfte, die mit Schleppern zusammenarbeiten,
werden rechtliche Schritte eingeleitet«

»Hanutçuluk Yapan İş Yerleri Hakkında Yasal İşlem Yapılacaktır«

Darunter steht die zuständige Stadtteilverwaltung des Bezirkes Fatih
mit Telefonnummer



Abb. 15: Banner der Stadtbezirksverwaltung Fatih mit Warnung vor
Geschäftspraktiken mit Schleppern

Alles in allem kann festgehalten werden, dass der Reiseführer versucht sich immer stärker der innengeleiteten oder traditionellen Ehrvorstellungen zu entledigen und möglichst viel Profit herauszuschlagen, dabei scheut er sich nicht seine Mittlerstellung zwischen Touristen und Händler für seine Zwecke zu nutzen. Während die Reiseführer noch die Aufgabe inne haben, nämlich den Touristen und somit Gästen ihr Land und ihre Kultur näherzubringen, haben die Schlepper gar keine andere Aufgabe mehr als Geld zu verdienen, das von jeglicher materiellen Produktion oder geistigen Arbeit entkoppelt ist. Aus diesem Grund wohl wird ihre »Arbeit« rechtlich verfolgt. Der Schlepper kann somit als das »Superadditivum« des außengeleiteten Typus bezeichnet werden.

3.4 Frauen und Handel: Die Charakterhaltung als Kategorie jenseits von biologischem oder sozialem Geschlecht

Wie zuvor schon angesprochen, impliziert der Wandel auch eine verstärkte Möglichkeit der Partizipation auf dem Großen Basar für Frauen. Die Anzahl der Frauen auf dem Basar ist zwar gering, jedoch ist die Tendenz steigend und es ist heute weit selbstverständlicher und weniger ungewöhnlich auch als Frau in der einst rein Männer dominierten Branche zu arbeiten – oder wie undenkbar es auch heute noch in den Basaren von Ägypten oder Fes und Marrakesch in Marokko sei, wie mir ein deutscher Händler berichtet. Auch werden die Geschäfte auf dem Großen Basar in Istanbul nun nicht mehr zwingend den Söhnen vermacht, sondern auch die Töchter in die Familientradition miteingespannt.⁶⁸

Dieses Kapitel ist jedoch anders, als es vermutlich erwartet wird oder der gängigen Forschungsrichtung entspräche. Es hat weder die Absicht die Lohnlücke zwischen Männern und Frauen, die Diskriminierung von Frauen am Arbeitsplatz, noch die Zugangsbedingungen für Frauen zum Arbeitsmarkt und auch nicht die Vereinbarkeit von Familie und Beruf in Bezug auf die Lage der Frauen auf dem Großen Basar in Istanbul zu diskutieren. Das bedeutet nicht, dass dies nicht alles wichtige und richtige Themen wären, jedoch fehlt meines Erachtens bei der gesamten (feministischen) Diskussion um Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern ein wichtiger, wenn nicht gar zentraler Aspekt, der auf die geistige Dimension des Menschen verweist. Es stehen also nicht die geschlechtsspezifischen Unterschiede oder Diskriminierungen im Vordergrund der Analyse dieses Kapitels, sondern die Geistes- und Charakterhaltung, bei der sich die Frage stellt, ob diese bei Frauen unterschiedlich zu der traditionellen Vorstellung des ehrbaren Kaufmanns, wie ich sie in Kapitel 2 diskutiert habe, zu bewerten ist. Mit anderen Worten: Hat Ehre, und ich meine hier insbesondere die *innere Ehre*, ein Geschlecht? Es geht in diesem Kapitel erst einmal unabhängig von traditionsgeleiteter, innengeleiteter oder außengeleiteter Ehre darum aufzuzeigen, dass das Ehrgefühl als Anlage unabhängig des biologischen und sozialen Geschlechts (*sex* und *gender*) in jedem Menschen angelegt ist. Letztlich werden alle drei Typen bei Frauen wie Männern aufzufinden sein, da das ursächliche Problem kein geschlechtsspezifisches, sondern ein charakterliches ist.

Nach einer kleinen historischen Einführung ziehe ich im Folgenden drei Fallbeispiele zur Lage der Frauen auf dem Großen Basar heran und eruiere deren

68 Insbesondere ist dies der Fall in Mahmutpaşa, der Einkaufsgegend zwischen dem Stadtteil Eminönü und dem Großen Basar, in dem sich hauptsächlich die ortsansässige Istanbuler Bevölkerung einkleidet, sind es hauptsächlich Frauen die Mäntel oder Unterwäsche verkaufen. Interessant ist hier, dass es Frauen mit und ohne Kopftuch gibt, so dass die Kundin jeweils mit der ihr vertrauten Kultur bedient wird.

Rolle hauptsächlich im Kontext der Charakterhaltung. Es ist gerade auch deshalb interessant, Frauen mit in die Untersuchung aufzunehmen, weil in den bisherigen Studien zum türkischen Ehrverständnis die Frau vor allem in ihrer Beziehung und Bezogenheit zum Mann dargestellt worden ist. Auf dem Großen Basar in Istanbul zeigen sich nun auch andere Facetten der Handlungsmöglichkeiten der Frauen (s. a. Salm-Reifferscheidt 2011).

3.4.1 »Bacıyan-ı Rum«, die erste Frauenorganisation der Welt in Anatolien

In Anbetracht des medial verbreiteten Türkeibildes mag es vielleicht verwundern, dass die erste Frauenorganisation der Welt »Bacıyan-ı Rum« (ODER: *Anadolu Kadınlar Birliği*) auf türkischem Boden von Fatma Bacı, der Frau des Gründers von Ahilik (vgl. Kapitel 2.1), Ahi Evran, im 13. Jahrhundert entstanden ist. Leider ist dieses Thema noch wenig wissenschaftlich erforscht, aber die vorhandenen Informationen sollen hier zumindest aufgeführt werden. Fatma Bacı war als »Kadin Ana« (Mutterfrau) bekannt.⁶⁹

Man kann sagen, dass neben der Ahilik Organisation eine sehr starke Frauenvereinigung stand. Für den deutschen Orientalisten und Islamwissenschaftler Franz Täschner war die Tatsache einer Frauenorganisation zu dieser Epoche türkischer Geschichte jedenfalls so undenkbar, dass er dachte, es müsse sich um einen »Schreibfehler« handeln und mit »Bacıyan-ı Rum« wäre »Haciyan-Rum« oder »Bahsiyan-ı Rum« gemeint. »Bacı« wird im anatolischen Raum als Anrede für weibliche ältere Personen verwendet und entspricht in etwa dem eher in der westlichen Türkei gebrauchten Wort »abla« (große Schwester).⁷⁰ »Haci« hingegen steht für einen Pilger, konkret die muslimische Pilgerfahrt nach Mekka, genannt »hac«. Relevant war wohl für Täschner eine männliche Bezeichnung zu finden. Die Organisation nahm sich in ihrer sozialen Verantwortung etwa verwäisteten Kindern und älteren alleinstehenden Frauen an, half bei der Eheschlie-

69 Türkische Botschaft, Informationsabteilung für Kultur und Fremdenverkehr, Wien/ Österreich www.turkinfo.at/index.php?id=962 (Stand: 18.03.2015)

70 In der Türkei gibt es spezielle Namen für den großen Bruder (*abi*), die große Schwester (*abla*), den kleinen Bruder (*erkek kardeş*) und die kleine Schwester (*kız kardeş*). Darüber hinaus wird zwischen dem Onkel väterlicherseits (*amca*) und mütterlicherseits (*dayı*), sowie der Tante väterlicherseits (*hala*) und mütterlicherseits (*teyze*) unterschieden. Diese Unterscheidungen sind mit einer Hierarchie verbunden. Sie sind nicht auf die Blutsverwandten beschränkt, sondern es wird auch im öffentlichen Raum eine andere Person in der Rolle angeprochen, die ihre familiäre Position wäre, wenn sie Teil der Familie wäre. »Teyze« (Tante mütterlicherseits) werden all jene gerufen, welche so alt sind wie die eigene Mutter. Wer so alt ist wie der eigene Vater wird mit »amca« (Onkel väterlicherseits) angesprochen. Diejenigen, welche so alt sind wie die eigene Großmutter bzw. über 70 Jahre werden »anne« (Mutter) genannt. Wer zwei bis zehn Jahre älter ist wird als »abla« (große Schwester) bezeichnet. Wer jünger ist wird beim Namen genannt.

ßung junger Mädchen und bei materiellen Schwierigkeiten. Außerdem stand die Gastfreundschaft an oberster Stelle, fremden Gästen wurde Essen gekocht, in Kriegszeiten die Uniformen genäht und Materialien gepflegt. Bei den Männern sollte »Hand, Herz und Tisch« offen sein sowie »Auge, Bauch und Zunge« geschlossen (s. Ahilik Kapitel 2.2.1), war der Leitspruch der Frauenorganisation: »*İşine, aşına, eşine sahip ol.*« (»Sei der Besitzer deiner Arbeit, deines Feuers und deines Mannes.«) Mit »besitzen« war hier vor allem gemeint, für das Wohl dieser drei Aspekte im Leben zu sorgen und sich darum verantwortungsvoll zu kümmern, das heißt sorgsam und nicht verschwenderisch mit materiellen Gütern umzugehen; seinen Herd oder Ofen ständig warm zu halten und dem eigenen Mann und Haus treu zu sein. Neben den sozialen Aktivitäten waren die Frauen auch in das wirtschaftliche Leben mittels Handarbeit wie Stickern, Stricken oder Teppiche weben eingebunden (vgl. www.ahilik.net). Nach Dernschwamm waren es vor allem die Frauen, die Wolle gesponnen und verkauft hatten (vgl. Hacıgökmen 1995, S. 190).

3.4.2 Fallbeispiel – Arzu, Ehrlichkeit (*dürüstlük*) als wichtigstes Charaktermerkmal im Handel

Arzu ist 57 Jahre alt und hat nach dem Tod ihres Mannes vor 20 Jahren angefangen auf dem Großen Basar zu arbeiten bzw. das Bekleidungsgeschäft ihres verstorbenen Mannes weiterzuführen. Sie ist sozusagen das »weibliche Urgestein« der älteren Basarriege. Es gibt keine spezielle Frauenorganisation auf dem Großen Basar, sondern vielmehr sind die Werte und die Geisteshaltung ausschlaggebend für die Tatsache, wer mit wem Geschäfte macht und wer wen weiterempfiehlt. Arzu ist zum Verkauf und dem Entwerfen traditioneller Kostüme insbesondere der Bekleidung für den Bauchtanz übergegangen. Arzu entwirft die Kostüme und gibt sie dann zur Fertigung an Hausfrauen weiter.⁷¹ Sie persönlich fand es nie problematisch als Frau auf dem Basar zu arbeiten und sie kann es nicht verstehen, dass viele Menschen ein weniger gutes Bild von den Händlern auf dem Basar haben. Für Arzu ist der Große Basar wie eine große Familie, in der jeder dem anderen hilft. Da viele ihren Mann kannten, waren alle gleich sehr hilfsbereit als sie ihr Geschäft eröffnete und fragten sie, wie man ihr behilflich sein könne. Die Menschen auf dem Basar seien sehr warmherzige Menschen. Sie hat außerdem zwei Söhne groß gezogen, die neben einem anderen Arbeiter auch in ihrem Geschäft mitarbeiten. Familienunternehmen sind, wie wir bereits gesehen haben, ein gängiges Modell auf dem Basar.

71 Eine Studie zur Lage der arbeitenden Frauen im urbanen türkischen Raum findet sich bei White (2004).

»Auch als Frau ist es schön arbeiten zu gehen, die Menschen hier sind warmherzige (sicak insanlar) und seelennahe (canı yakin) Menschen. Die Menschen auf dem Basar werden oft nicht gemocht. Das kann ich nicht verstehen, denn die meisten sind Freunde. Die Menschen wollen mit einem sprechen, sie bieten etwas zu trinken an, sie wollen zusammen etwas unternehmen, aber niemand bringt jemand anderen in Not, sie sind Freunde. Für mich ist der Basar wie eine große Familie: ›Big Family. Ich liebe das und so habe ich angefangen. Von allen habe ich Hilfe bekommen, weil sie meinen Mann kannten. Die Bekannten haben immer gefragt: ›Wie können wir behilflich sein, wie können wir behilflich sein?‹ Und ich habe hier zwei Kinder groß gezogen.« (Arzu)

Arzu geht gerne arbeiten und meint, sie würde sich langweilen, wenn sie nur zu Hause sein würde. Arzu fastet nicht im Ramadan, raucht und trägt ihr dunkelblond gefärbtes Haar offen, manchmal erinnert sie sich melancholisch an das Istanbul der 1960er-Jahre, in dem Frauen sich freier und offener in der Öffentlichkeit bewegen konnten als heute. Ihrer Ansicht nach bedeutet Religion eigentlich: »Bütün insanları sevmektiř« (»Liebe alle Menschen«) und sie referiert dabei auf Mevlâna Rumi, den großen spirituellen Mystiker der orientalischen Welt. Dieser sagte immer: »Gel, ne olursan gel ...« »Komm, was auch immer sein mag, komm ...« Und sie führt weiter aus, dass dabei kein Unterschied zwischen Dunkelhäutigen, Hellhäutigen, Christen oder Muslimen zu machen sei. Nach Arzu gibt es überhaupt keinen Unterschied im Handel bzw. in der Wirtschaft zwischen Männern und Frauen.

»Arbeit ist Arbeit. Es ist hier nicht mehr das Istanbul vor 50 Jahren, nicht die Türkei vor 50 Jahren. Frauen fahren Auto, Frauen können alle Arbeit machen. Um zu arbeiten muss man entschlussfähig (azimli), schnell (hızlı) und ehrlich/ehrenhaft sein (dürüst) – das ist alles! [...] Das ist natürlich mit dem Charakter einer Person verbunden. Im Handel und Geschäftsleben hat das den größten Einfluss, die wichtigste Eigenschaft ist ehrlich (dürüst) zu sein. Also, man gibt den Personen gegenüber dadurch Vertrauen, das führt zu Beständigkeit im Handel. Und die Ehrlichen werden auf den Beinen bleiben, die Unehrlichen [schweigt bedeutend] werden ein Jahr später verlieren – und gehen.« (Arzu)

Ehrenhaft bzw. ehrlich (dürüst) zu sein, ist also eine Eigenschaft, die jenseits geschlechtlicher Konnotationen liegt.

»Also, man kann ja für eine kleine Sache handeln, aber 100 Lira zu sagen, dann 50 und dann 20, das kann ich nicht machen. Dann wäre das, als hätte ich dich betrogen (aldatmak). [...] Aber, wenn ich eine Sache im Wert von 10 Lira für 100 Lira verkaufe, dann ist das keine schöne Sache. Natürlich kann das mal passieren, aber von großen Zahlen nach unten zu gehen ist nicht schön. Zum

Beispiel haben wir Gürtel im Wert von 80 Lira, 100 Lira, 50 Lira, 30 Lira, 20 Lira. Die für 80 Lira verkaufen wir für 80 Lira, die für 20 Lira verkaufen wir für 20 Lira. Aber wir verkaufen Gürtel im Wert von 20 Lira nicht für 80. So muss die Arbeit gemacht werden, die Menschen müssen ehrlich (dürüst) sein.« (Arzu)

Eine befreundete Händlerin von Arzu in der gleichen Alterskohorte, die auch Ende der 1980er-Jahre auf dem Basar angefangen hat ihr Geschäft zu eröffnen, als es auf dem Basar noch kaum Frauen gab, meint, dass die Männer am Anfang geschaut hätten, wer das sei, was die mache usw. – dann hätten sie sich daran gewöhnt und es wäre normal gewesen.

3.4.2 Fallbeispiel – Leyla, das eigene Gewissen (*vicdan*) als Leitprinzip

Leyla war mit 21 Jahren im Jahr 2004 die jüngste Händlerin auf dem Großen Basar. Ihr Geschäft ist Teil des Familienunternehmens und liegt auf der gleichen Straße, aber etwas zentraler als das Geschäft von Yavuz B, ihrem Vater (s. Kapitel 2.1.2). Schon als Kind hat sie die Basarluft geschnuppert und im Familienbetrieb von klein auf mitgeholfen. In vielen Dingen erleichterte ihr diese Erfahrung ihr wirtschaftswissenschaftliches Studium. Wo andere Väter in traditioneller Manier nur ihre Söhne mit auf den Basar brachten, brachte Yavuz auch seine Tochter mit. Viele Väter hätten Angst um ihre Töchter und denken, sie müssten sie vor den Männern beschützen. Yavuz findet, dass »die Damen« eher dazu beitragen würden, »damit die frechen Kerle sich ein bisschen besser benehmen und nicht so viel schimpfen.« In jeder Straße sollten somit seiner Meinung nach vier bis fünf Händlerinnen zugegen sein, um damit eine bessere Atmosphäre und einen gepflegteren Umgangston zu erreichen. Diese Ansicht, dass Frauen bessere Umgangsformen auf den Basar bringen würden, teilen auch andere.

»Als ich angefangen habe, waren sie es nicht gewöhnt, es gab nicht viele Frauen auf dem Großen Basar, es gab Ayşe, die du kennengelernt hast, aber als ich angefangen habe, war es schwer für mich – eigentlich nicht für mich, für die anderen Händler (esnaf) war es schwer sich daran zu gewöhnen«, sagt Leyla lachend (Leyla)

Religion ist für Leyla sehr wichtig, aber sie legt weniger Wert auf die äußere Form als auf die innere Haltung. Es ist ihr auch zu anstrengend in den heißen Sommermonaten zu fasten. Sie raucht, trägt ihre langen dunklen Haare offen, kleidet sich mit engen Jeans, trägt Schuhe mit Absätzen, ein ärmelloses Top, welches den Blick auf ein Tattoo auf ihrem Oberarm frei lässt und sie ist geschminkt. Die wichtigste Regel ist ihrer Meinung nach, keinem anderen Menschen Schaden zuzufügen und das Gewissen (*vicdan*) ist dabei sehr wichtig.

»Das [Der Koran] ist Auslegungssache. Für jemand anderes, heißt Muslima zu sein sich zu bedecken. Ich sehe das nicht so. Das eigene Gewissen (vicdan), ich denke, dass ich alles, was mein Gewissen nicht beunruhigt, tun kann, aber etwas, das mein Gewissen beunruhigt ist ohnehin Sünde (günah). [...] Ich glaube ohnehin, dass der Mensch damit geboren wird. Dass kann man ohnehin nicht trennen, man muss nicht so viel die anderen fragen oder lesen, warum gibt es den Verstand (akıl) und das Gewissen (vicdan)?« (Leyla)

Das Gewissen ist eine wichtige Kategorie neben der Würde und der äußereren und inneren Ehre. Es weist Parallelen wie auch Unterschiede zur Ehre auf, ist aber sicherlich stark mit ihr verbunden. Der Begriff Gewissen kann folgendermaßen definiert werden:

»die Fähigkeit des Menschen, seine Urteile, Gedanken und Handlungen an einem eigenen inneren moralischen Maßstab zu messen bzw. zu orientieren. Da das Vermögen solcher Selbstbeurteilung seine Aktivität jedoch unabhängig von jeder willentlichen Steuerung durch den Menschen entfaltet (das schlechte Gewissen stellt sich ganz von selbst ein) handelt es sich dabei nicht um eine bewusste Reflexion des eigenen Tuns. Vielmehr könnte man das Gewissen als die Form bezeichnen, in der das Wissen um Gut und Böse alles Tun des Menschen begleitet. Differenzen zwischen diesem Wissen um das Gute und dem eigenen Handeln, Denken und Fühlen werden als schlechtes Gewissen erst einmal emotional erfahren, bevor diese Diskrepanz inhaltlich identifiziert und erkannt werden kann. [...] Indem das demokratische Recht das Gewissen als letzte moralische Entscheidungsinstanz anerkennt und darauf in gewissen Fällen sogar das Widerstandsrecht des Einzelnen gründet, wird zumindest in diesem Fall davon ausgegangen, dass sich das individuelle Gewissen nicht in einer Mischung internalisierter sozialer Normen und persönlicher Eigenschaften erschöpft.« (Tesak o. J.)

»In Urteilen wie: ›Ich habe mir nichts vorzuwerfen‹, ›ich brauche mich desse[n] (vor mir) nicht zu schämen‹, oder ›das bin ich mir schuldig‹, ›das kann ich mit meiner Würde (meinem Selbstwert) nicht vereinbaren‹, ›darauf kann ich (vor mir selbst) stolz sein‹, koinzidiert offenbar das Bewußtsein der inneren Ehre mit dem Spruch des Gewissens. Und doch besteht zwischen beiden ein grundlegender Unterschied. Im Gewissenserlebnis an sich hat der Mensch keinen notwendigen Bezug auf sein Selbstwertgefühl. Nicht was er *sich selbst* schuldig ist, sagt ihm das Gewissen, sondern *was er schuldig ist*; nicht was *ihn* lobt oder tadeln, sondern *was* an ihm lobenswert oder tadelnswert ist, und zwar ohne Interessiertheit an etwas und ohne Rücksicht auf sein Selbst.« (Korff 1966, S. 60)

Nach Korff ist das Gewissen somit einer allgemeinen Wahrheit und Rechtschaffenheit zuzuordnen, während die Ehre diese Wahrheit mit dem eigenen Selbst in Verbindung setzt.

»Das aber, was die Scham jeweils sittlich und damit zu einer Äußerungsform des Gewissens macht, ist nicht sie selbst in ihrer Eigengesetzlichkeit, sondern ihre Übereinstimmung mit der Stellungnahme des Gewissens. So kann z. B. der »Mangel« eines Menschen an Scham, wie man zu sagen pflegt, »Mangel« an Gewissen bedeuten, etwa wenn er lügt, »ohne rot zu werden«, d. h. wenn er die Lüge als Lüge ignoriert und aus seinem Bewußtsein verdrängt, um so der Pein des Sich-schämen-Müssens zu entgehen und nicht durch die Scham in seinem Handeln behindert zu sein.« (Korff 1966, S. 88)

3.4.3 Fallbeispiel – Scarlett, die Universalität von Güte (*iyilik*), Ehrlichkeit (*dürüstlük*), Arbeit (*çalışmak*), Wissen (*bilgi*) und Liebe (*sevgi*)

Auch Scarlett (48 Jahre) kennt den Großen Basar schon von Kindesbeinen an, wobei sie erst studiert und eine Menge anderer Berufserfahrungen gesammelt hat, bevor sie im Jahr 2012 das Geschäft ihres Vaters übernommen hat. Sie ist Christin, ihre Mutter ist eine Armenierin aus Istanbul und ihr Vater ein Aramäer aus Mardin. Sema (Kapitel 3.1.3) und Scarlett kennen sich schon seit jungen Jahren über ihre Eltern und jetzt sind sie beide durch eine ähnliche biografische Begebenheit auf dem Basar gelandet. Beide haben eine parallele Geschichte: Sie haben erst studiert und in großen Firmen gearbeitet, bevor sie als Geschäftsführerinnen auf den Basar gekommen sind, als die Väter das Geschäft nicht mehr führen konnten. Trotzdem, dass Scarlett zwei Brüder hat, hat ihr Vater das Geschäft letztlich ihr vermachts. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass die Brüder in den USA studieren oder arbeiten und zum anderen, dass die Vorstellungen des einen Bruders und des Vaters über die Gestaltung des Geschäftes zu stark divergierten. Die Idee, dass Scarlett das Geschäft eines Tages übernehmen würde, stand schon längere Zeit im Raum, aber sie wollte dies zu Anfang nicht. Sie hatte eine Führungsposition im Bereich Public Relations und ist eine sehr umtriebige Person, die sich innerhalb und außerhalb des Basars auch politisch engagiert. Letztlich glaubt sie aber daran, dass nichts im Leben Zufall sei, und nach anfänglichen Eingewöhnungsschwierigkeiten ist sie jetzt sehr glücklich mit ihrem Geschäft auf dem Großen Basar. Was sie am Anfang sehr schwierig fand, war, dass sie ständig im Geschäft zu stehen hatte, denn zuvor war ihr Arbeitsleben geprägt von verschiedenen Veranstaltungen, Konferenzen und Empfängen, zu denen sie das eigene Büro verlassen musste. Generell findet sie es angenehmer mit Männern zusammen zu arbeiten, sei es bei Bankgeschäften oder wenn es um die Frage nach dem richtigen Arzt geht, da sich Männer und Frauen ihrer Meinung nach gegenseitig wie Yin und Yang ausgleichen würden. Scarlets Mitarbei-

ter ist ein junger Mann im Alter von 25 Jahren, er hat zuvor in fünf oder sechs Geschäften gearbeitet und gelernt, bevor er zu Scarlett kam. Er arbeite gern für Scarlett, weil sie ihm seine Freiheiten lasse und er sich hier frei fühle und eigenständig agieren könne, wie er mir erläutert. Er könne aufstehen und hinsitzen, wann er wolle, sein Handy benutzen, etwas essen usw.

Herren mit einem guten Benehmen wären die Regel gewesen, wenn sich Scarlett an ihre Kindheit erinnert. Dazu gehörte beispielsweise auch in dem Bus oder der Straßenbahn aufzustehen, wenn eine Frau oder ältere Menschen einsteigen.

»Als ich ein Kind war, vor ca. 30 Jahren, hörte ich nie ein schlechtes Wort aus dem Munde der Herren hier, sie trugen Anzug und Krawatte. Ich erinnere mich daran, dass wenn ein Kunde kam und etwas einkaufen wollte, der Herr gesagt hat: ›Ich habe heute genug verkauft, mein Nachbar nicht, geh' zu ihm und kauf dort ein!« (Scarlett)

Die Idee des ersten Tagesgeschäftes (*siftah*), wie es von Gülersoy (1979) beschrieben wurde und das ich in Kapitel 2 ausführlich beschrieben habe, scheint also nicht bloß eine Romantisierung der Vergangenheit, sondern gelebte Normalität und Solidarität gewesen zu sein.

»Es war ein Privileg auf dem Großen Basar zu arbeiten, sie waren wirklich ehrlich, wirklich respektvoll. Das wichtigste war Liebe (sevgi), wenn jemand Liebe in sich trägt, dann beherbergt das Wissen (bilgi), Respekt (saygı), Ehrlichkeit (dürüstlük), Güte (iyilik). Liebe ohne Wissen ist nicht möglich, Liebe ist vor allem durch Wissen möglich, ohne Wissen kannst du nicht lieben. Du kannst dich über einen anderen Menschen ärgern, aber du kannst nicht sagen, dass du ihn nicht liebst. Auch Liebe ist eigentlich eine Form des Wissens. [...]«

Es gibt universelle Regeln wie Güte (iyilik), Ehrlichkeit (dürüstlük), Arbeit (çalışmak), Wissen (bilgi) und Liebe (sevgi). Außer für Wissen und Liebe gibt es Grenzen, bei der Güte, bei der Ehrlichkeit und bei der Arbeit – Weshalb? Du arbeitest in der Woche sechs Tage, einen Tag ruhst du aus, nicht wahr? Güte – aber bis zu einem bestimmten Punkt, sagen wir mal, dass du Geld brauchst, ich kann dir etwas geben, aber nicht dreimal, weil ich auch Geld brauche. Ehrlichkeit – Manchmal kann es falsch sein etwas zu erzählen, zum Beispiel wenn ich weit weg von hier bin und mir es nicht gut geht, vielleicht will meine Familie gar nicht, dass ich es dann erzähle, da sie aus der Ferne nichts machen können und sie sich nur unnötig Sorgen machen würden, vielleicht wäre es auch für mich schwieriger. Deshalb haben Güte, Ehrlichkeit und Arbeit ihre Grenzen, aber Wissen und Liebe nicht.« (Scarlett)

Es zeigt sich also, dass diese universellen Regeln unabhängig von Kultur, Alter, Religion und Geschlecht sind. Sie entsprechen der Forderung der ethischen

Tugenden des Aristoteles. Scarlett, die den Basar schon seit ihrer Kindheit kennt, sagt aber:

»Heute gibt es die Händler von früher nicht mehr, sie haben ihre Geschäfte verkauft oder vermietet und sind gegangen, sie sind jetzt schon zu alt oder teilweise gestorben. Die vornehmen Herren (Bey Efendi) gibt es kaum noch, manchmal pflegen die Heranwachsenden neben diesen Herren, die noch da sind, diese Ge pflogenheiten nachzuahmen, aber in keinem Land kannst du mehr Ehrlichkeit oder Respekt erwarten, alles hat sich sehr verändert ... alles hat sich sehr verändert.« (Scarlett)

3.4.4 Eine Charakterquote anstelle einer Frauenquote!

Die drei Fallbeispiele haben gezeigt, dass wesentliche Attribute des »ehr baren Kaufmanns« und somit ethische Charaktertugenden wie ehrlich (*dürüst*) und gewissenhaft (*vicdanlı*) zu sein, aber auch das Vorhandensein von Liebe (*sevgi*) und Respekt (*saygı*), Kategorien jenseits des biologischen und sozialen Geschlechts sind, sie sind Aspekte der Geistes- und Charakterhaltung. Ich möchte mit diesem Unterkapitel anhand der untersuchten Fälle deshalb nicht sagen, dass die Frauen auf dem Großen Basar gerechter handeln würden als die Männer, sondern dass die Anlage zu ethischem Verhalten unabhängig von geschlechtlichen Stereotypen vorhanden ist und ausgebildet werden muss.

Die gängige Geschlechterdiskussion läuft heute lediglich auf der äußeren Ebene des Habitus, sie vernachlässigt die Beschaffenheit und die Eigenschaften der »individuellen Seele« (Georg Simmel) im Charakter des Menschen. Diese Werte liegen auf einer anderen Kategorien Ebene, die, wie ich schon in den vorangegangenen Kapiteln problematisiert habe, in der soziologischen Forschung vernachlässigt wurden (vgl. insbesondere dazu Kapitel 2.3 des Forschungsstandes und Tab. 3). Das heißt nicht, dass die von der Geschlechterforschung dargelegten Punkte falsch wären, es heißt, dass sie ohne den Einbezug der seelischen Disposition zu falschen Interpretationen und Handlungskonsequenzen führen, weil sie nur die äußeren Ebenen in die Analyse miteinbeziehen. In Anklang an die Worte Sloterdijks (2009, S. 286) zur Kritik an Bourdieu (s. Kapitel 2.2 des Forschungsstandes) könnte man weiterführend sagen: »[...] – als ob das Echteste an uns, *das uns einverleibte Geschlecht* wäre.« [Hervorheb. d. Verf.]

Wir sind jedoch mehr als unser Geschlecht, unser Alter, unsere Nationalität oder unsere Religion. Durkheims Vision eines »moralischen Individualismus« beruhte dementsprechend auf der »Sympathie für alles, was Mensch« ist:

»Stattdessen aber scheint der Individualismus abgeglitten zu sein in den »Kult des Individuums«, d.h.: in eine narzistische Form des Individualismus und in eine wie ehedem »mechanische« Form der Solidarität – »mechanisch« insofern, als archaische Kategorisierungen nach Geschlecht, Alter, körperli-

cher Erscheinungsform, ethnischer Zugehörigkeit, usw., wieder mehr gelten als die Organisationszugehörigkeiten in einer arbeitsteilig spezialisierten Gesellschaft (Marske 1987: 3ff.).« (vgl. Bühl 2000, S. 20)

Ich würde diese Erkenntnis fortführen, in dem ich nicht auf die Organisationszugehörigkeiten, sondern auf die »Sympathie für alles, was Mensch ist« (Durkheim) verweise, was semantisch sehr nahe an Simmels Kategorie der »individuellen Seele« zu liegen scheint. Dies macht insofern Sinn, da Durkheim wie Simmel, auch wenn mit anderen Schwerpunkten, eine geisteswissenschaftliche Tradition und Soziologie vertraten, welche die geistige Dimension des Menschen nicht exkludierte, wie es die heutige Soziologie auf dem Hintergrund eines materialistisch-mechanischen Weltbildes weitestgehend tut, sondern ihr einen zentralen Stellenwert einräumten.

Die gegenwärtige Diskussion um Chancengleichheit und Frauenquote verläuft so, als ob allein die Gegenwärtigkeit einer Frau die Gesellschaft zum Besseren führen würde, als ob die Frau von »Natur« aus moralisch überlegen wäre und somit durch die Erhöhung des Frauenanteils in der Berufswelt, die Gesellschaft als Ganzes zum Besseren geführt werden würde. Während die männlichen Schattenseiten wie »egomanisch«, »gewalttätig« oder »machtbesessen« in der Gesellschaft – zu Recht – breit ausdiskutiert werden, scheint dabei die Frau von Natur aus eine »Heilige« zu sein und lediglich deren positive Eigenschaften wie »empathisch« oder »kommunikativ« werden diskutiert, so dass die weiblichen Schattenseiten im kollektiven Unbewussten weitestgehend unerforscht ihr Unwesen treiben können. Eine derartige Sichtweise vernachlässigt außerdem, dass Männer ebenso wie Frauen sozial und kulturell konditioniert sind, gleichwohl »Die männliche Sicht der Emanzipation« bis auf wenige Ausnahmen (vgl. Hollstein 2010 als einen führenden und oft belächelten Vertreter) erst langsam und sehr wenig diskutiert wird. Weitere Studien (vgl. Habermehl 1989, vgl. Schwitthal 2005) belegen bereits unwiderruflich, dass Männer prozentual in gleichem Maße der physischen Gewalt von Frauen ausgesetzt sind und dies in nicht minderem Maß, aber das gängige Klischee der Frau als Opfer und dem Mann als Täter breit in den Medien weiterdiskutiert wird, während dem Mann die Täterrolle qua Geburt aufgefoktroyiert wird. Oder wie es ein Basari formuliert: »*There are Human Rights, there are Women's Rights, but there are no Men's Rights.*«

Die »Emanzipation der Frau« hat vor allem dazu geführt, dass Frauen, um beruflich erfolgreich zu sein, männliche Qualitäten annehmen müssen, die wiederum weitestgehend egoistisch konnotiert sind. Vom niederländischen Telekomkonzern KPN wurde dies so kommentiert: »Wir hatten auf mehr Führungsfrauen gehofft, die aus ihrem Frausein heraus teilweise andere wichtige Werte,

Einsichten und Qualitäten in den Betrieb bringen würden.« Was aber zeigte sich? »Eine Reihe glich in Verhalten und Kapazität stark den Männern, die da schon saßen – einschließlich ihrer Schwächen.«⁷²

Hinter der Idee, die Diskriminierungen des weiblichen Geschlechts aufzulösen, stand eigentlich der Gedanke, dass dies auch die Gesellschaft als Ganzes verbessern würde. Die Idee einer Frauenquote sollte hierbei ein Mittel sein, um dieses Ziel zu erreichen, was aber unterstellt, dass allein die Anwesenheit einer Frau zu einer gerechteren Gesellschaft führen würde. Und genau diese Rechnung greift zu kurz. Nur wenn die charakterlichen ethischen Qualitäten ins Zentrum gerückt werden und die jeweiligen emotionalen Defizite ausgeglichen werden – so meine These – kann das angestrebte Ziel einer gerechteren Gesellschaft erreicht werden. Mit diesem Ziel in Wechselwirkung müssten dann die äußereren Aspekte des Habitus in Einklang gebracht werden, was wiederum dem Simmel-schen Dreiklang von »individueller Seele« (Charakter), »subjektiver Kultur« (Geschlecht, Alter, Ethnie) und »objektiver Kultur« (kultureller Rahmen) entspricht.

Das heißt, das Hauptziel müsste sein, die Menschen mit den besten Fähigkeiten in dem jeweiligen Fachgebiet und dem besten Charakter einzustellen und zu fördern. Dies darf nicht getrennt werden. Um dieses Ziel nun zu erreichen, bedarf es Instrumenten, die Diskriminierung jedweder Art eliminieren. Quoten, die allein auf die diskriminierende Faktoren setzen, schließen somit am Ziel vorbei und unterstellen unbewusst, dass dieser Mensch durch das diskriminierende Element besser sei als der »weiße Mann« bzw. der Status Quo. So wird Frau-Sein als eine fachliche Qualität per se gewertet. Ein ähnliches Problem zeigt sich nicht nur bei der Gender-Debatte, sondern auch bezüglich Alter oder Ethnie (s. dazu Kapitel 5). Es herrscht mittlerweile eine Tendenz, Menschen, die einer diskriminierten Gruppe zugehörig sind, zu bevorzugen. Was wir aber bräuchten, wäre eine Charakterquote!

Hier haben wir nun ein Problem der Messbarkeit, denn mit Assessment Centern und quantitativen Fragebögen ist dieser Aspekt menschlichen Daseins nicht greifbar. Wer aber hat in einer modernen pluralistischen Gesellschaft noch die Autorität und das Wissen dies zu beurteilen? Wie kann ich einen »guten Charakter« messen oder beweisen? Oder anders gefragt: »[W]er erzieht die Erzieher und was beweist, daß sie im Besitz ›des Guten‹ sind?« (Marcuse 2008, S. 61) Gleichwohl diese Fragen schwierig zu beantworten sein mögen und ich an dieser Stelle auch nur die Grundproblematiken aufzeigen kann, darf sie nicht

72 Smolka, Klaus Max (2014): Sind Frauen die besseren Menschen? Frankfurter Allgemeine Zeitung. 14.11.2014 www.faz.net/aktuell/wirtschaft/menschen-wirtschaft/sind-frauen-die-besseren-menschen-13266736.html (Stand: 21.11.2014)

aufgrund ihrer Komplexität zurückgewiesen werden, sondern vielmehr muss an diesem Sachverhalt weitergeforscht werden.

Im Folgenden vertiefe ich nun die gesellschaftlichen Entwicklungen, die hin zu einer verstärkt außenorientierten Haltung geführt haben sowie deren entwicklungssoziologischen Implikationen auf einer theoretischen Basis.

3.5 THEORETISCHER HINTERGRUND: Von der Ehre zu Prestige In postmodernen Gesellschaften: Performanz anstelle von Charakterhaltung und geistig-emotionaler Entwicklung

»Ehre. Archaische Momente in der Moderne«, so lautete der Titel des im Jahre 1994 von Ludgera Vogt und Arnold Zingerle herausgegebenen Sammelbandes. Die Ehre, so spiegelt sich in diesem Titel wider, wäre per se ein archaisches Konstrukt und der Gegenbegriff einer modernen Gesellschaft. Mit den in Europa durch Modernisierungsprozesse einsetzenden wirtschaftlichen, sozialen und politischen Umwälzungen wurden die, »mit der sozialen *Schichtung* verbundenen Aspekte der Standes-Ehre [...] ihrer normativen Ansprüche entkleidet, zum ›Sozialprestige‹ heruntergestuft.« (Zingerle 1989, S. 133) Axel Honneth verdeutlicht, dass sich im »Kampf um Anerkennung«, von der ständischen Gesellschaft zur modernen, eine begriffsgeschichtliche »Umstellung von Ehrbegriffen auf Kategorien des sozialen ›Ansehens‹ und ›Prestiges‹« vollzogen hat (Honneth 1994, S. 198ff zitiert nach Steuten 2005, S. 17). Alles in allem kann im Zuge von Modernisierungsprozessen und der Rezession zwischenmenschlicher Tugenden von einer Verschiebung von Ehre zu Prestige gesprochen werden.

3.5.1 Theoretische Ankerpunkte: Wilhelm Korff, Thorstein Veblen und David Riesman

Wilhelm Korff untersucht in seiner Dissertation vom Jahre 1966 die Kategorien »Ehre, Prestige, Gewissen«.

»Das was die Ehre von ähnlichen, ihr verwandten Phänomenen wie dem Ruhm oder dem Sozialprestige unterscheidet, ist der ethische Anspruch, der in ihr liegt.« (Korff 1966, S. 55)

In gleichem Zuge erkennt er, dass sich im Zuge der Postmoderne quantitative Leistungsprinzipien vor qualitativ ethische Prinzipien der Ehre geschoben haben. Prestige ist mittels Leistung quantitativ messbar, während Ehre mittels der Tugend qualitativ zu eruieren ist. Mit anderen Worten kann man sagen, dass die positivistische Forderung der Quantifizierbarkeit auch die Erforschung des Ehrphänomens erschwert hat. Bei Korff lassen sich zentrale erkenntnistheoretisch begründete Unterscheidungsmerkmale zur Bestimmung von Ehre finden, die jenseits seiner christlichen Ableitungen, die er als Moraltheologe teilweise vertritt, auch für eine sozialphilosophische Sicht fruchtbar sind. Beispielsweise macht er deutlich, dass Ehre eine verletzbare Größe sei, während Ruhm zwar verschwinden würde, aber nicht verletzt werden könnte. Sozialprestige ließe sich indessen im Gegensatz zu Ruhm wiederum teilen (vgl. ebd., S.55ff).

»Ruhm und Sozialprestige aber sind nichts anderes als *defiziente Modi* der Ehre, die ohne diese, und das heißt ohne Rückbezogenheit auf das ‚intime Ich‘ des Menschen, lediglich etwas über seinen ‚Verkehrskurs‘ aussagen würden: nur im Ehrbegriff ist die *Einheit* von Selbstwert und Sozialwert, von intimer und öffentlicher Existenz gefordert.« (Korff 1966, S. 58)

Ehre kann somit als Knotenpunkt des einzelnen Menschen zur sozialen Welt verstanden werden. Dazu gehört auch, dass eine Handlung erst als vollkommen sittlich geachtet werden kann, wenn sie aus innerer Überzeugung und nicht aus Angst vor Strafe oder Scham ausgeübt wird (vgl. ebd., S. 74ff).

Ein wichtiger Vertreter bei der Analyse postmoderner Ehr- und Prestigeverhältnisse ist zudem Thorstein Veblen (1971). Seine Hauptkategorien sind »demonstrativer Müßiggang« und »demonstrativer Konsum«. Die erste Kategorie verlangt hauptsächlich produktive Arbeit zu vermeiden und sich dem Schönen zu widmen, sei es in Form toter Sprachen oder der Ausübung von Musik oder Kunst bzw. anderer Bildungsgüter in dilettantischer Art und Weise. Es geht somit mehr um eine *Demonstration* als um wahres Können zur Erlangung von Prestige: »frei und ungehemmt [...] das Beste, was an Eßwaren, Getränken, Narkotika, Häusern, Bedienung, Schmuck, Bekleidung, Waffen, Vergnügen, Amuletten, Idolen und Gottheiten zu haben ist« (Veblen 1971, S. 66). Thorstein Veblen (1971) erkennt, dass die »müßige Klasse« nicht nur Einfluss auf die Sozialstruktur, sondern auch auf den Charakter und die geistige Entwicklung der Menschen ausübt (vgl. Veblen 1971, S. 159). Laster werden zu Tugenden glorifiziert. Die Wahrung des Scheins und die Zur-Schaustellung sind das zentrale Kriterium. »Ehre« wird zur Performanz, Inhalte sind unwichtig, die Form soll gewahrt bleiben.

David Riesman (1960 [amerikanisches Original: 1950]) untersucht in seinem Buch »Die einsame Masse« den Wandel des amerikanischen Charakters. Er arbeitet an Max Weber angelehnt, wie bereits veranschaulicht um hier vertiefend darzulegen, drei verschiedene Idealtypen heraus: traditionsgeleiteter, innengeleiteter und außengeleiteter Typus. Der traditionsgeleitete Typus bekam im Buch selbst und folglich wohl deshalb auch in dessen Rezension wenig tiefere Aufmerksamkeit. Dieser Typus findet sich häufig in Gesellschaften, die sich durch eine geringe Bevölkerungsdichte, in relativ großflächigen Gebieten oder auch durch eine hohe Sterblichkeitsrate auszeichnen. Dies betrifft weitestgehend vergangene Gesellschaften, in denen getan wurde, was auch die Vorfahren zu tun pflegten. Ein Regelsystem aus Alter, Geschlecht, Sippe, Stand usw. prägte den traditionsgeleiteten Typ und leitete ihn auf Pfade, die schon vielfach gegangen und erprobt worden sind.

Die Studie von Riesman und auch dessen Rezeption fokussierte sich auf den innengeleiteten und außengeleiteten Typus. Seit dem 18. Jahrhundert vollzog sich vor allem im Zuge der Industrialisierung und des Wirtschaftswachstums in

den Vereinigten Staaten ein steigendes Wachstum der Bevölkerung. Dies brachte den innengeleiteten Typus hervor, der durch seine inneren Wertmaßstäbe gekennzeichnet und geleitet ist. Steigender Wohlstand und sinkende Bevölkerungszahlen sind der Nährboden des außengeleiteten Typs, der seinen Wert unablässig von Moden, Medien oder der *peer-group* bestimmen lässt. Um die tieferliegende kollektiv unbewusste Problematik des außengeleiteten Charakters, der vor allem an Prestige interessiert ist, und seine gesellschaftlichen Implikationen zu verstehen, bedarf es des Verständnisses um einige zentrale entwicklungspsychologische Komponenten zum Prozess der Selbstwerdung, die mit Bühl (2000) in eine soziologische Dimension eingebettet werden können.

3.5.2 Exkurs: Der Prozess der Selbstwerdung

Der Prozess der Selbstwerdung verläuft im Kontext verschiedener Sozialsysteme. Erstens dem des Mutter-Kind-System, zweitens dem des Peer-System, und drittens dem des Gesellschaftssystems.

Die »participation mystique«, die erste Beziehung des Kindes zu seiner Mutter (oder einer anderen Person, psychologisch betrachtet spielt das eine weniger geringe Rolle) ist eine symbiotische Beziehung, die einerseits für das Kind Gefahr, durch die starke Abhängigkeit und andererseits Schutz und Bedürfnisbefriedigung, darstellt. Die Loslösung aus dieser Einheit in ein ausgewogenes Verhältnis von Loslösung und Bindung ist nicht unbedingt einfach, wie viele weibliche Bilder von der Hexe, der Madonna oder des Drachen zeigen. »Ein höherer Reifegrad der Selbstwerdung scheint erst möglich zu sein, wo die archetypische ›Allmutter‹ der ›Trennung der Eltern‹ bzw. der Unterscheidung von ›männlich‹ und ›weiblich‹ zu weichen beginnt, die nun dem Kind erst eine Wahlmöglichkeit und damit eine reale Befreiung von der Faszination des Mutterarchetyps erlaubt.« (Bühl 2000, S. 94) Die anfänglich symbiotisch notwendige Mutterbindung, wird durch eine narzisstische Phase, so um das vierte Lebensjahr abgelöst, die in diesem Stadium notwendig und richtig ist, um ein eigenes Ich auszubilden.

Im »peer-system« findet der junge Erwachsene dann die Möglichkeiten des Ausdrucks von Anerkennung und Zugehörigkeit. Während im vorhergehenden Stadium Narzissmus und seine individuellen Belange – das Ich-Gefühl – Vorrang haben, zählt in dieser Entwicklungsphase die Zugehörigkeit zu der eigenen Gruppe – das Wir-Gefühl. Die eigene Persönlichkeitsentwicklung wird hier um den Preis der Anerkennung und des Gehorsams, Loyalität und Verpflichtung, zurückgestellt, es erfolgt eine Art »Entindividualisierung« »und insofern [...] eine Stärkung, aber auch Erweiterung des kollektiven Unbewussten gegenüber dem bisher erreichten individuellen Bewusstsein.« (Bühl 2000, S. 95) Wenn die Loslösung aus dieser Binnenorientierung geglückt ist, begibt sich der Jugendliche allein wieder auf eine Abenteuerfahrt, verbildlicht im Archetypus des »Helden«.

»Der Zweck der Individuation ist nun kein anderer, als das Selbst aus den falschen Hüllen der Persona einerseits und der Suggestivgewalt unbewusster Bilder andererseits zu befreien.« (Jung 1990, S. 70 zitiert nach Bühl 2000, S. 35)

In einen reifen **Individuationsprozess** eines Erwachsenen mündet diese Stufe aber nur, wenn sich der Held, die Glamourfrau oder der König in den »Weisen Mann« oder die »Weise Frau« zu wandeln verschafft. »Wird diese psychische Reifestufe in der Mehrheit der Bevölkerung nicht erreicht, dann kommt es zu den bekannten Verfallserscheinungen der ‚Massengesellschaft‘, die trotz ihrer hohen organisatorischen Differenzierung kollektivpsychisch auf der Stufe des Peer-Systems oder (als patriarchalistische oder matriarchalistische Gesellschaft) sogar des Familiensystems stehengeblieben ist.« (Bühl 2000, S. 96) Der gegenwärtig zu beobachtende »Jugendwahn« einerseits, was einer Übervorsorge des Größenselbst entspräche, und die Tendenz zur Vernachlässigung der äußeren Erscheinung, was ein Ausdruck des Größenklein wäre, andererseits, verdeutlichen lediglich, dass die Mehrheit der Gesellschaft in diesem Stadium verharrt ist. Die unterschwellig entstehende Selbstverachtung der eigenen Schwäche birgt dann eine hochgradige Gefahr, diese auf Sündenböcke zu schieben und einen Führer- und Promikult zu inszenieren. Nach einer bestimmten Zeit wirkt dieses Verhalten nicht mehr als von außen aufgezwungen, sondern es gräbt sich in das Gefühls- und Empfindungsleben des Einzelnen ein und wird als eigenes internalisiert (vgl. Bühl 2000, S. 95ff). Fremdzwänge werden zu Selbstzwängen (vgl. Elias 1976). Diese Prozesse sind kulturübergreifend, sie mögen ihre jeweilige kulturelle Färbung besitzen, bleiben aber im Wesentlichen transkulturell.

Bezogen auf die Ehre würde ein glücklicher Individuationsprozess zu einem reifen Verständnis von Ehre führen, in welchem sich der Einzelne seiner gesellschaftlichen Um- und Mitwelt bewusst ist, gleichzeitig aber das »innere Standing« hat, seine Wahrheit klar und angemessen zu vertreten, ohne ständig die Anerkennung der anderen (*peers*) für seinen Selbstwert zu benötigen. Das vorherrschende Verlangen nach Prestige in der postmodernen Gesellschaft ist folglich ein Ausdruck eines gescheiterten Individuationsprozesses und dem Verharren in einem »peer-system« und der Orientierung an der Gruppenehre (auch wenn diese vielleicht anders genannt wird), um den eigenen geringen Selbstwert über äußere Güter zu kompensieren. »Das ‚individuelle Ich‘ des ‚außengeleiteten Menschen‘ wird dabei gleichsam überstimmt von seinem ‚sozialem Ich‘.« (Korff 1966, S. 56f) Mit anderen Worten ist die Ablösung von der peer-group nicht glücklich und es konnte kein »geschäftsführendes Ich« oder »Kernselbst« (Bühl 2000, S. 29f) gebildet werden, das jenseits einer Vielzahl von Rollen, die wir zu spielen haben, den einzelnen Menschen leitet und ihn oder sie zu einer reifen Person macht, so dass sich der Mensch nicht außengeleitet durch verschiedene Gruppen leiten lassen muss.

»Der Innengeleitete folgt sozusagen einem Kreiselkompass, der unabhängig von Umweltzuständen immer in die richtige Richtung zeigt. Der Außengeleitete erkundet die geltenden moralischen Maximen durch eine ständig in Bewegung befindliche Radaranlage.« (Bühl 2000 S. 97)

Der grundlegende emotionale Mangel des Narzissen gleicht der Not eines Junkies, dessen einziges Ziel der immer nächste Schuss ist, um sein nie enden wollendes Verlangen zumindest zeitweise stillzustellen.

Aus der Standesehrre heraus entwickelte sich auch der auf den universellen Menschenrechten beruhende Begriff der Würde. So wird heute nicht selten die »Würde als Ersatz der Ehre« (Fellsches 1999) für moderne Gesellschaften angesehen. Bei genauerer Betrachtung ist die Überhöhung der Würde jedoch vielmehr als Ausdruck der anomischen und narzisstischen Verhältnisse zu deuten, denn als dessen Lösung. Die Würde liegt auf der vertikalen Ebene des Selbst der »individuellen Seele«, sie integriert die horizontale Außenwelt (subjektive und objektive Kultur bzw. Habitus) nicht, sie gehört in den Gegenstandsbereich der Philosophie, sie ist vor-sozial. Die Ehre befindet sich im Zwischenraum von Philosophie und Soziologie.

»Contrary to dignity, which is strictly philosophical yet too abstract and a sociologically amorphous concept, even in more recent modernity honour is still one of the fundamental cornerstones of social identity construction and ›politics of reputation‹ planning.« (Giordano 2002, S. 56)

Ehre – ich spreche hier von der idealtypischen sozialphilosophischen Idee und nicht von einer privatmetaphysischen Interpretation – im Verhältnis zur Würde ist sozial. Die Würde ist ein Teilespekt des Gesamtgefüges menschlicher Werte. Idealtypisch ist eine gelungene Form von Ehre – mit Simmel gesprochen – eine gelungene Synthese von individueller Seele, subjektiver Kultur und objektive Kultur, mit anderen Worten ist sie der Knotenpunkt zwischen dem eigenen Selbst und der äußeren gesellschaftlichen Situation, sie hat die Selbstwerdung, bei gleichzeitiger Integration der jeweiligen gesellschaftlichen und sozialen Umstände zum Ziel. Die Würde ist subjekttheoretisch eine Kategorie, die für sich steht und als Gegenstandsbereich eher der Philosophie zuzuordnen ist. Ehre ist ein relationales Prinzip. Ehre und Würde bedingen sich, die Würde kann die Ehre nicht ersetzen, noch umgekehrt.

Die Würde widerspiegelt, in der heutigen einseitigen Überhöhung gegenüber der Ehre, lediglich die narzisstische Verhaftung postmoderner Gesellschaften. Sie bildet in der Postmoderne das pathologische Pendant zur Außenleitung, das narzisstische Ich, das sich wie das vierjährige Kleinkind zum Zentrum der Welt erhebt und dem es unmöglich ist, Bedürfnisse, außer den eigenen wahrzunehmen oder seine Bedürfnisse mit seiner Umwelt abzustimmen. Das überhöhte Selbst des Narzissmus geht somit Hand in Hand mit der Überhöhung der Wür-

de des Einzelnen in der postmodernen Gesellschaft, die dann aber viel mehr zum »Kult des Individuums« (Durkheim) wird als dem Menschen die ihm zugesetzte Würde zuzugestehen.

Zusammenfassend stellt die folgende Tabelle die Idealtypen nach Riesman im Verhältnis zum gesellschaftlichen Ehrverständnis dar. Es ist anzumerken, wie auch Riesman schon erkannte, dass alle Typen in jeder Gesellschaftsform vorhanden sind, jedoch jeweils der ein oder andere Typ vorherrschend ist.

	Ehrverständnis	Typen nach Riesman
Traditionelle Gesellschaft	ständische/ gruppenbezogene Ehre = meine Ehre	traditionsgeleitet
Moderne Gesellschaft	kein spezifisches Ehrverständnis, innere Ehre	innengeleitet
Postmoderne Gesellschaft	Prestige, Performanz der Ehre, äußere Ehre	außengeleitet

Tab. 7: Idealtypischer gesellschaftlicher Wandel des Ehrverständnisses im Kontext des kulturellen Wandels

Bezogen auf die empirischen Fälle auf dem Großen Basar in Istanbul wären die in Kapitel 2 dargelegten Fälle dem traditionsgeleiteten Typus (Canberk, 68 Jahre; Yavuz, 55 Jahre; Ilhan, 67 Jahre) zuzuordnen, eingebettet in das traditionelle Ausbildungssystem Ahilik und im Zuge der nachfolgenden Generationen tritt der innengeleitete Typ (Iskender, 37 Jahre) hervor. Der in Kapitel drei dargelegte Gerichtsfall um R.K. (37 Jahre) wäre ein klassischer außengeleiteter Fall. Die Fälle von Kapitel 3.1.2 bis 3.1.4 stellen Varianten einer innengeleiteten Ehre dar. Dass der Wandel von innerer zu äußerer Ehre nicht nur die Händler, sondern auch die Kunden betrifft, habe ich in Kapitel 3.2 dargelegt. Auch in den neu aufkommenden Berufssparten der Reiseführer und Schlepper lässt sich der gesellschaftliche Wandel vom innengeleiteten zum außengeleiteten Typus beobachten.

3.5.3 Ehrenamtliches Engagement und Ehrungen als äußere Parameter der Ehre

Als eine zentrale Ausdrucksform der Ehre in modernen Gesellschaften werden das ehrenamtliche Engagement und Ehrungen betrachtet (vgl. Vogt 1999, vgl. Steuten 2005). Fast täglich kann in den Zeitungen über die Wohltätigkeitsdienste unterschiedlicher Personen in diversen gesellschaftlichen Bereichen gelesen werden. Sie erstrecken sich von der Nachbarschaftshilfe über die Mitgliedschaft in Vereinen, wie etwa der freiwilligen Feuerwehr oder Sportvereinen, bis hin

zum Schöffen vor Gericht. Doch nicht alles, was glänzt, ist golden und kritische Stimmen problematisieren etwa, dass diese Arbeit bis zu 80 % von Frauen verübt wird oder durch unbezahlte ehrenamtliche Arbeit der Status Quo sozialer Ungerechtigkeit mittels Anerkennungsverhältnissen in Form von sozialem Kapital verschleiert wird (vgl. Steuten 2005, S. 19ff). Kritisch formuliert ließe sich gegen ehrenamtliches Engagement deshalb entgegenhalten, »dass es soziale Ehrenamtlichkeit im Sinne unbezahlter praktischer Sozialarbeit ist, ohne die den sozialen Sicherungssystemen moderner Gesellschaften nachweislich der Zusammenbruch droht.« (Steuten 2005, S. 21)

Für ehrenamtliches Engagement werden nicht selten auch Ehrungen verliehen. Ludgera Vogt (1999) zieht Ehrungen als Analyseschwerpunkt für ihre Arbeit »Zur Logik der Ehre in der Gegenwartsgesellschaft« heran, wobei sie die Dimension von innerer und äußerer Ehre zwar andenkt, aber nicht realisiert, da sie die ethische Dimension in ihrer Arbeit, die sich an Hobbes orientiert, nicht berücksichtigt. Korff (1966, S. 57f) hat scharfsinnig den Unterschied von Leistung-Prestige und Ehre-Tugend analysiert sowie das Problem gleichzeitig in den wissenschaftlichen Kontext des Positivismus eingebettet. Innere Ehre und Tugend ist nicht quantitativ messbar und eruierbar, was dazu führt, dass Ehre, wenn sie überhaupt untersucht wird, vor allem an leistungsbezogenen Parametern und Prestige gemessen wird.

»Im Idealfall decken sich äussere und innere Ehre, dann nämlich, wenn Menschen auf Grund ihrer ethischen Qualitäten Anerkennung finden. Häufig aber macht sich zwischen den beiden Dimensionen von Ehre Widerspruch geltend: ehr-würdige Menschen werden missachtet, während unwürdigen Lob zuteil wird.« (Angehrn 1982, S. 13)

Ich wiederhole dieses Zitat bewusst, weil es das Spannungsverhältnis von innerer und äußerer Ehre sowie seine gesellschaftspolitische Dimension verdeutlicht. Ehrungen verlieren an Glaubwürdigkeit, wenn die Ehrbarkeit einer Person in Frage gestellt ist und der Grund der Ehrung fragwürdig bleibt. Die vorzeitige Überreichung des Friedens-Nobelpreises an den US-Präsidenten Barack Obama etwa – ohne dass er überhaupt eine Handlung vollzogen hätte, die dem Weltfrieden gedient hätte, quasi als Vertrauensvorschuss – stellt die Vertrauenswürdigkeit von Ehrungen in Frage. Dies gerade auch dann, wenn eine derartige Ehrung nicht nur einmal vorkommt, sondern mit der Europäischen Union zum Regelfall zu werden droht. Der Friedensnobelpreis ist nicht als der lange Arm der Politik gedacht, sondern als eine unabhängige Institution, die Visionen oder visionäre Projekte fördert, die dem Frieden auf der Welt dienen. Gerade deshalb muss der Akt der Ehrung unabhängig von tagespolitischen Entscheidungen bleiben. Derartige »Fehl-Ehrungen« schädigen den Akt der Ehrung und nehmen ihm seine Vertrauenswürdigkeit und Verlässlichkeit. Hier läuft die Ehrung Ge-

fahr zu einem Prestige- und Machtinstrument zu werden, indem einfach derjenige geehrt wird, der den eigenen Interessen gerade am nächsten steht. Genau deshalb bedingen sich innere und äußere Ehre. Interessen allein ohne ethischen Imperativ bergen die Gefahr in sich, nicht mehr dem Wohle aller zu dienen, sondern für das Interesse mancher zu stehen. Nur weil also Personen weiterhin geehrt werden, kann man nicht daraus schließen, dass Ehre weiterhin eine Bedeutung in der modernen Gesellschaft innehätte, wie dies Vogt (1999) proklamiert, wenn man den semantischen Gehalt des Begriffes nicht hinreichend erörtert.

Heutige Ehrvorstellungen scheinen fast vollkommen losgelöst von der einstigen philosophischen Einsicht des Aristoteles, diejenigen Personen, die sich in einer Gesellschaft durch besondere, genauer gesagt tugendhafte Verhaltensweisen auszeichnen, zu ehren und somit das Ziel einer Gesellschaft, die geistige Entwicklung und Vervollkommnung zu fördern, voranzubringen. Es ist auch nicht so, dass Hobbes narzisstische Ehrvorstellungen in der Moderne keine Bedeutung hätten, vielmehr werden seine von der Ethik abgetrennten Ehrperformanzen empirisch immer wahrer! Seine Ausführungen müssten somit vielmehr als eine Beschreibung postmoderner Gesellschaften, denn als philosophische Abhandlung gelesen werden. Wer in einer Gesellschaft geehrt wird und wer nicht, zeigt somit gleichzeitig die unbewusste Werteskala einer Gesellschaft auf, die in der Moderne Leistung und Prestige anstelle von Tugend und Ehre sind. Nicht die geistige Entwicklung und Vervollkommnung stehen im Vordergrund, sondern die materialistisch orientierte performierte Optimierung.

3.5.4 Reputation in der Wirtschaftssoziologie

Meine These, dass innere Ehre in postmodernen Gesellschaften (und Wissenschaftszweigen) nur noch als Residualkategorie existiert, aber keine zentrale Orientierungskategorie in der Postmoderne darstellt, bestätigt sich auch bei einem kurzen Blick in die Wirtschaftssoziologie. Zentral ist hier der Begriff der »Reputation«, welcher ähnlich dem Prestige ein soziales Kapital darstellt, das idealtypischerweise ehrbare Händler gebührend würdigen sollte. In der türkischen Sprache ist es der Begriff *itibar* (s. Tabelle 5), wie ich ihn in Kapitel 2 aufgezeigt habe.

Um Reputation zu erlangen, müssten, in Anlehnung an Habermas, erstens die objektive evidenzbasierte Ebene der Institutionen adressiert werden, zweitens die sozial-moralischen Anforderungen eingehalten und drittens eine attraktive, vertrauenswürdige und einzigartige Identität geschaffen werden, die ein Unternehmen im Besonderen auszeichnet (vgl. Eisenegger/ Schranz 2015, S. 139f). Auch hier zeigt sich trotz der differenzierten Herangehensweise die Außenorientierung der Forschung an äußerer Ehre, wie ich sie im Forschungsstand problematisiert habe. Es werden zwar moralische Forderungen gestellt, diese sind aber

lediglich appellativ-äußerlich. Die Autoren Eisenegger/ Schranz (2015) machen nämlich deutlich, dass die dritte expressive Dimension der Reputation eigentlich das wesentliche und ausschlaggebende Kriterium darstellt. Wer hier überzeugen kann, gewinnt. Dies zeigt deutlich, dass wirtschaftssoziologische Ausdeutungen immer in einen kulturellen Kontext eingebettet werden müssen, der heute stark durch den Kreiselkompass des Außengeleiteten bestimmt ist und von ökonomischen Kosten-Nutzen-Relationen überschattet wird. Die neuere Wirtschaftssoziologie beschäftigt sich etwa mit dem Phänomen, dass sich manche Unternehmen trotz ökonomischer Ineffizienz am Markt halten, wobei sich zeigt, dass sie das soziale Kapital der Reputation effizient einsetzen und dadurch wirtschaftliche Gewinne erzielen können. Besonders im Kunstmarkt muss der Wert eines Gutes erst durch Reputationszirkulationen geschaffen werden (vgl. Eisenegger/ Schranz 2015, S. 136ff). Ähnlich konstruiertes Reputationskapital findet sich auch in den Untersuchungen von Abolafia (1996) an der Wall Street oder Smith (1989), der die Generierung von Wert bei Auktionen einer genaueren Untersuchung unterzieht.

Problematisch bei diesen wirtschaftssoziologischen Untersuchungen ist die fehlende begriffliche Schärfe von innerer und äußerer Ehre. Reputation ist ein Teilaspekt des Prestige und misst sich über quantitative Leistungen, was dazu führt, dass der ethische Imperativ der Ehre exkludiert wird und Reputation ähnlich des Prestige ein beliebig zu füllendes Konstrukt wird, dass vom Kreiselkompass des Außengeleiteten immer so gefüllt wird, wie der Markt es gerade verlangt. Denn, wie es Korff (1966, S. 55) treffend erkannt hat, unterscheidet sich die Ehre von ihr nahestehenden Begriffen wie Prestige, Reputation oder Ruhm gerade durch ihren ethischen Anspruch.

An dieser Stelle zeigt sich die Problematik der sogenannten Bindestrich-Soziologien, die in ihrer detaillierten Kleinarbeit den Gesamtkontext des Handelns vernachlässigen, in diesem konkreten Fall die wirtschaftlichen Praktiken nicht in den kulturellen Wandel integriert werden. Erst wenn ich den kulturellen Wandel des Ehrverständnisses von einer innengeleiteten inneren Ehre zu einer außengeleiteten Form des Prestige und der Reputation verstehe, kann ich die damit einhergehenden Problematiken erkennen, so dass auch Reputation als solche als problematisch erkannt werden kann. Einerseits gibt es kritische Kulturstudien à la David Riesman, Herbert Marcuse oder Walter L. Bühl, die auf die pathologischen kulturellen Entwicklungen verweisen, andererseits werden dann aber in den Teildisziplinen der Soziologie systemimmanente Prozesse und Funktionen erläutert, ohne diese kritisch zu hinterfragen und kultukritische Studien darin zu integrieren. So wird großzügig übersehen, dass derartige Formen von Prestige und Reputation nicht mehr bloßes soziales Kapital, sondern Symptome einer anomischen und anerkennungssüchtigen Gesellschaft sind, die mittels Fachbegriffen verharmlost werden.

3.5.5 Anerkennungssucht als Ausdruck eines missglückten Selbstwertdungsprozesses

Zusammenfassend zeigt sich in der Entwicklung von einer traditionellen über eine moderne hin zu einer postmodernen Gesellschaft idealtypisch eine Verschiebung von ständischer Ehre über eine innengeleitete Ehre hin zu einer außengeleiteten »Ehre«.

In der traditionellen Standesehrre waren Inhalt und Form von Ehre noch weitestgehend deckungsgleich, allerdings gab es keinen Unterschied zwischen meiner Ehre und der Ehre meines Standes, was die Selbstbestimmungsmöglichkeiten sehr stark eingeschränkt hat. Der gesellschaftliche Zwang der Gruppenehre, die dem Einzelnen kaum eine freie Wahl bezüglich der Lebensgestaltung lässt sowie den Rahmen für den missbräuchlichen Gebrauch im Falle des Ehrenmordes bildet, erklärt die Ablehnung gegenüber überkommenen Gruppenzwängen und Moralvorstellungen. Insofern hat das Aufbegehren gegen die Tradition neben wohl wahrer Kritik, womöglich auch einige sinnvolle Instanzen wie die Handesehre und die Ehre als Ganzes verworfen. Aus dieser Perspektive mag der erste Akt der Modernisierung ein Befreiungsakt gewesen sein, der nur in der Postmoderne zu einer einseitigen Überhöhung des Individuums im Gegensatz zu den vorherigen kollektivistischen Zwängen geführt hat.

Da die hier zugrunde liegende Wertebasis aus der traditionellen Gesellschaft stammte und in der Moderne kein Raum für eine neue Wertebasis geschaffen wurde, konfrontiert uns heute die Postmoderne mit moralischen Entgleisungen und Verschiebungen: Eine Gesellschaft, die auf der Ebene des peer-Systems stehen geblieben ist, die Erwachsen-werden strukturell unterbindet, sodass anstelle der Individuation die ständige Anerkennung von den anderen im Vordergrund steht. Die Anerkennungssucht gründet im Liebesmangel des Narzissten, der zwischen Größenselbst und Größenklein, auf der ewigen Suche nach sich selbst im außengeleiteten Modus sich verlierend schwankt, und diese Probleme ursächlich und nicht symptomhaft zu behandeln bleibt die große Aufgabe der Gegenwart.

Mit anderen Worten bedarf es der Schaffung von gesellschaftlichen Strukturen, die dem Individuum, jenseits narzisstischer Verblendung, den Raum zur Selbstentfaltung bereitstellen, bei der die Fehler der traditionellen Gesellschaft aber nicht wiederholt werden dürfen. Gemeinschaftliche Einbindung darf das Individuum weder einseitig mit kollektiven Moralforderungen überfrachten, noch von seiner gesellschaftlichen Verantwortung als reifen Erwachsenen entbinden.

Die Seele indessen, die ganz sie selbst geworden ist, ist nicht egoistisch, da sie nichts Äußerliches begehrte, was ihre Sehnsucht wecken könnte, »sondern weil sie überall sich selbst hat und nichts als ihr reinstes Inneres ist, so ist sie überall Verlangen und Erfüllung zugleich.« (Simmel 1995a, S. 111)

4. Das Recht als Ersatz der Ehre ? Gleichheitsprinzip vs. Beitragsprinzip

Seit den Anfängen der Soziologie ist diese mit der Moral verstrickt. Für die Gründerväter der Soziologie wie Max Weber, Émile Durkheim oder Georg Simmel war es selbstverständlich sich mit Fragen der Moral auseinanderzusetzen. So bezieht vor allem die Soziologie als Krisenwissenschaft ihr Entstehen und ihre Existenzberechtigung aus dem moralischen Unbehagen der gesellschaftlichen Begebenheiten Ende des 19. Jahrhunderts. Niklas Luhmann oder Jörg Bergmann und Thomas Luckmann jedoch sehen Moral als nicht mehr geeignet die komplexen Prozesse in modernen ausdifferenzierten Gesellschaften zu steuern. Moral würde in diesem Sinne vom Recht als ihr »funktionales Äquivalent« ersetzt werden (vgl. Liebig 2007, S. 1ff).

Meines Erachtens greift diese Logik zu kurz und die vorsozialen Bedingtheiten, derer formale Strukturen bedürfen, werden übersehen. Durkheim (1992, S. 267) hat ähnliches in die Formel: »nicht alles ist vertraglich im Vertrag« gebracht. Ich möchte an diesem Punkt noch einmal meine eingangs aufgestellten Thesen in Erinnerung rufen, da sie insbesondere in diesem Kapitel genauer diskutiert werden. Es ist eine falsche Konjunktion westlicher Gesellschaften, dass alles, was formal ist, *per se* gerecht sei. Es gibt ein Spannungsverhältnis zwischen subjektiven Dispositionen und objektiv-abstrakten Regelungen. Daraus ergeben sich folgende Thesen.

Hauptthese:

- Objektive Regeln können Gerechtigkeit nicht garantieren, wenn subjektive Vorbedingungen nicht erfüllt sind.

Folgthesen:

- Eine ehrenhafte Charakterhaltung stellt eine notwendige Voraussetzung für eine gerechte Vertragsabwicklung bzw. einen gerechten Handel dar. Ein formaler schriftlicher Vertrag ist an sich noch nicht gerecht.

- Ein objektiver Preis ist kein Garant für einen fairen Preis. Ein ausgehandelter Preis ist nicht *sui generis* ungerecht bzw. gerecht. Die Charakterhaltung bestimmt primär, ob ein Preis dem Anspruch der Gerechtigkeit gerecht wird.

Die vorhergehenden Kapitel waren eine notwendige Hinführung, um die Problematik im historischen Verlauf einbetten zu können. Nachdem ich in den vorherigen Kapiteln auf einer eher allgemeinen Ebene die Unterschiede des »Homo Honoris« und des »Homo Oeconomicus« am Beispiel des Wandels von einer vormodernen zu einer modernen Gesellschaft dargelegt habe, eruiere ich im folgenden Kapitel an drei Problemkomplexen die dialektische Verschränkung von subjektiven Dispositionen und objektiven Regeln genauer: Dies ist zum Ersten das Beispiel des Vertrages, zum Zweiten das Beispiel der Preisbildung und zum Dritten die politische Ebene.

An Fallbeispielen zeige ich die Möglichkeiten und Grenzen von Verträgen auf, indem ich auf deren vorsozialen Elemente verweise und zeige, wie man trotz Verträgen betrügen kann, wenn die Charakterhaltung nicht mitberücksichtigt wird. Nicht formal-schriftliche Verträge, sondern das gegebene Wort oder der Handschlag garantieren die Einhaltung von Abmachungen. Der ehrbare Kaufmann war ein Mann des Wortes.

Am Beispiel der Preisbildung zeigen sich, mittels der auf dem Basar vorherrschenden Divergenz von Feilschen und Festpreisen, die kollektiv unbewussten vormodernen und modernen Denk-, Wahrnehmungs-, und Handlungsstrukturen. Das »Beitragsprinzip« (Aristoteles) steht idealtypisch für vormoderne, das »Gleichheitsprinzip« (John Rawls) für moderne Gesellschaften. Unterschiedliche kulturelle Mentalitäten zeigen sich hiermit als divergierende Gerechtigkeitstheorien.

Vertragstheorie und Preisbildung sind in den empirischen Kapiteln 4.1.1 und 4.1.2 stark miteinander verwoben und gebündelt. Im THEORETISCHEN RAHMEN werden Vertrag (Kapitel 4.2) und Preisbildung (Kapitel 4.3) separat betrachtet.

Darüber hinaus zeige ich am empirischen Beispiel der Restauration des Großen Basars (Kapitel 4.4) auf, inwiefern sich Ehre und Macht bedingen. Nicht Macht als solche ist das Problem, so meine These angelehnt an Aristoteles, die ich im theoretischen Kapitel 4.5 explizit eruiere, denn es wird immer Menschen geben, die mehr Macht haben als andere, vielmehr muss der Charakter dementsprechend gebildet werden, so dass Ehre und Macht eine Einheit bilden.

4.1 Gerechte Verträge, gerechte Preise und die Charakterhaltung der Person

Es gibt ein weitverbreitetes Vor-Urteil gegenüber den Händlern auf dem Großen Basar in Istanbul. Diesen wird eine fragwürdige Geschäftsmoral unterstellt und vor allem westliche Touristen werden davor gewarnt, sich nicht betrügen (*kandırmak*) und »übers Ohr hauen« (*kazıklamak*) zu lassen. Dieses Misstrauen resultiert daraus, dass von einem Türkendenziell für das gleiche Produkt ein niedrigerer Preis als von einem Touristen aus einem anderen Land verlangt wird, auch wenn es hier nochmals Abstufungen dahin gehend gibt, ob er etwa aus einem westlichen oder einem indischen oder einem griechischen Land kommt. Aus westlicher Sicht klingt die Empörung über die unterschiedliche Preispolitik logisch, baut das westliche Gerechtigkeitsverständnis doch hauptsächlich auf einem abstrakten »Gleichheitsprinzip« (vgl. Rawls 1998, 2003; s. Kapitel 4.3.2) auf. Der Gegenpol dazu ist das »Beitragsprinzip«, vertreten durch Aristoteles, das auf einem situativen und kontextbezogenen Gerechtigkeitsverständnis beruht.

Ein klassischer Handel läuft folgendermaßen ab: Nachdem der Händler den Kunden mittels Alter, Kleidung und Nation auf ein Budget eingeschätzt sowie die Preisspanne seiner eigenen Ware berücksichtigt hat, nennt der Händler einen Preis und wartet, was der Tourist sagen wird oder wie er reagiert. Meistens will der Tourist einen niedrigeren Preis. Der Händler fragt, was sich der Tourist vorstellt. Nennt der Tourist eine angemessene Grundlage, geht der Handel los. Wenn der Tourist aber von vornherein unterbietet, geht der Handel nicht weiter. Mit manchen Besuchern wird auch gar kein Handel begonnen, da die Händler von vorn herein bemerken, dass sie nichts kaufen werden. Es gibt unterschiedliche Spielarten des Handelns. Zum Beispiel kann man durch Weglaufen auch zeigen, dass man nicht mit dem Angebot einverstanden und empört ist. Dann rennt bzw. ruft einem der Händler manchmal hinterher – so kann das eine Weile hin- und hergehen.

Auf dem Großen Basar selbst gibt es unterschiedliche Ansichten, ob nun das Feilschen oder der sogenannte Festpreis für mehr Gerechtigkeit sorgen. Einige Händler sind der Ansicht, dass Preisetiketten notwendig und unumgänglich sind und das Feilschen aufhören sollte, andere wiederum betrachten das Feilschen als Teil und als Tradition der über 550-jährigen Geschichte des Großen Basars. Festzuhalten gilt, dass der Festpreis nicht nur von westlichen Touristen, sondern teilweise auch von Basaris selbst (allerdings ist es eine kleine Minderheit) als eine Art Gegenthese zum traditionellen Wirtschaften angesehen wird. Im Folgenden werden die unterschiedlichen Positionen dargestellt und am Schluss eine dritte Möglichkeit aufgezeigt, die beide Seiten in eine dritte Position integriert.

4.1.1 Fallbeispiel; Verträge und Belege braucht nur der, der betrügen will

Beim traditionellen Handel ist der Austausch über persönliche Belange Teil des Handels, die Wirtschaft ist eingebettet in einen sozialen Körper. Aus westlicher Sicht mag zu viel Humor und Persönlichkeit bei einem Geschäft verdächtig klingen, beruht doch die Vorstellung von Gerechtigkeit auf Sachlichkeit und Unpersönlichkeit.

In den Geschäften der Brüder von Familie A gibt es ein Buch, in das sich die Käufer mit ihren Gefühlen und guten Wünsche eintragen sowie ihre Adresse hinterlassen können (s. Abb. 17). Dies hat kein bestimmtes Ziel, sondern dient dazu Erinnerungen zu sammeln. Die Beziehungen sind sehr wichtig für die Händler, oft schicken Kunden auch Fotos von dem gekauften Teppich in der Wohnung per E-Mail oder per Smartphone.

Traditionell wird im Teppichgewerbe gehandelt. Neben dem immer stärkeren Aufkommen von maschinengewebten chinesischen Teppichen werden in diesem Bereich auch Belege und Verträge eingesetzt. Iskender (Familie A) sieht dafür keinen Bedarf, sie nehmen entweder die Adresse, falls die Kunden den Teppich nicht selbst wieder mitnehmen oder eben nichts. Er sieht keinen Sinn in den Verträgen, sondern sieht sie eher als Versuch zu betrügen:

»Ich sehe, dass die Menschen, die auf so eine (betrügerische) Art arbeiten, Verträge vorbereiten, wo steht, dass das Produkt ganz schön ist – weil die verkauftete Ware bedenklich ist und falls der Kunde zurück kommt, kann er den Vertrag als Beleg zeigen. Ich brauche so etwas zum Beispiel überhaupt nicht. Und bis jetzt hat noch nie ein Kunde etwas zurück gebracht. [...]«

Sie machen das eigentlich um sich selbst zu schützen, weil der Teppich, den sie verkauft haben, ein schlechter Teppich ist. Wenn die Kunden gehen und lernen, dass der Teppich schlecht und ein chinesischer Teppich ist, den sie zu teuer gekauft haben, wollen sie den Kauf mittels ihrer Kreditkarte rückgängig machen, aber da sie einen Vertrag haben, geht es nicht – verstehst du? – Und der Vertrag wurde von einem Anwalt gemacht!!!« (Iskender)

Anwälte, die eigentlich das Recht vertreten sollten, entwickeln Verträge für die Teppichhändler, die chinesische Maschinenware verkaufen, so dass die Kunden, wenn sie später merken, dass sie betrogen wurden, es nicht mehr rückgängig machen können. Der Vertrag wird hier für das komplette Gegenteil benutzt, für das er einst erfunden wurde. Er wurde geschaffen, um die persönlichen Charakterchwächen wie Neid oder Gier einzudämmen. Jetzt wird er mittels des Anwalts, der eigentlich ein Vertreter der Gerechtigkeit ist, dazu benutzt, die eigenen Betrügereien mittels des »Rechts« und »rechtlicher Verfahren« zuzudecken und zu schützen.

»Der Richter ist der Mann der Mitte, der dadurch, daß er die Mitte trifft, das Rechte trifft. Zum Richter gehen bedeute daher soviel wie zur Gerechtigkeit gehen, weil er wie die lebendige Gerechtigkeit sein soll.« (Bien 1995, S. 159)

Dieses Beispiel bekräftigt meine These und zeigt, dass die Charakterhaltung das ursächliche Problem bei der Umsetzung von Recht und Gerechtigkeit darstellt, es zeigt deutlich die Lücken formaler Systeme am Beispiel des Vertrages auf.

»Es ist wohl leider wahr, dass manche Händler zuviel von den Touristen verlangen und sie haben dadurch den Namen und den guten Ruf des Großen Basars beschmutzt und kaputt gemacht. Also, wenn für eine Sache im Wert von 10 Lira 110 Lira verlangt wird und, falls der Tourist es bemerkt und im Geschäft nebenan verhandelt und hier bis auf 10 Lira runterhandeln kann – auch wenn diese Unverschämtheit (yüzsüzlük) auch nur von Wenigen betrieben wird – wird sie die restlichen Händler mittreffen und auch sie in Frage stellen.

Es gibt ein Sprichwort, das besagt, dass neben einem guten Menschen, das Böse und wenn neben einem bösen Menschen das Gute ist, das Böse überwiegt. Wir versuchen hier auf dem Großen Basar diese Art von Menschen zu erziehen, damit die Betrügerei aufhört. [...] Wir haben und wünschen uns auch ein Etiketten- oder Barcodesystem wie in Europa, aber wir haben eine Brückenfunktion zwischen Europa und dem Mittleren Osten, wir können weder das eine noch das andere sein. Wir führen den Auftrag als Brückenbauer fort. Das Preissystem ist aufgrund der Mentalitäten hier nicht einzuführen.« (Bayrak)

Es ist wohl auch wahr, dass manche Produkte auf dem Großen Basar teurer sind als anderswo, jedoch darf hierbei nicht vergessen werden, dass jeder touristische Ort auf der ganzen Welt teurere Preise hat als ein lokales Geschäft. Dies hängt vor allem auch mit einer hohen Ladenmiete zusammen, die auf dem Basar zwischen 10.000 und 15.000 US-\$ pro Monat betragen kann. Dazu kommen bei der Preisbildung die gewöhnlichen Kosten von Strom, Wasser, Löhne etc.

Es ist außerdem wahr, dass einem Touristen ein höherer Preis genannt wird als einem Einheimischen. Dies ruft sicher im ersten Moment Empörung hervor, hat jedoch zu einem gewissen Grade auch seine Berechtigung. So ist es ein Faktum, dass die Wirtschaft in Deutschland, Großbritannien oder den USA stärker ist als die der Türkei und somit die Menschen aus diesen Ländern über ein höheres Budget verfügen. Die Frage, die bei der Diskussion eigentlich gestellt werden müsste, ist die Frage, ob man von einem absoluten oder einem relativen Gerechtigkeitsverständnis ausgeht, was wiederum in dem Axiom von Gleichheitsprinzip oder Beitragsprinzip ihre theoretische Basis findet.

Gemäß dem Beitragsprinzip wird die Person im Kontext von Person, Ort und Situation mit der Ware in Verbindung gesetzt, während beim Gleichheits-

prinzip Person, Ort und Situation abgetrennt werden. Ich denke nicht, dass die Händler beim Handeln darüber nachdenken, sondern vermutlich gleich unbewusst darüber sind wie die westlichen Touristen, die sich darüber empören, wenn jemand für eine gleiche Sache weniger bezahlt als sie selbst. Natürlich gibt es auch hier Grenzen, die eine derartige Differenz beinhalten kann und ab einem bestimmten Punkt ist sicher von Betrug zu reden, wie etwa im Fallbeispiel des vermeintlichen Seidenteppiches in Kapitel 3.1.1, bei dem letztlich ein Gerichtsprozess eröffnet wurde. Jedoch, und das ist die Hauptargumentation, kann weder ein Festpreis allein Gerechtigkeit garantieren oder Betrug eliminieren, noch ist das Feilschen *sui generis* ungerecht. Es ist die jeweils dahinter stehende Person und deren Charakterhaltung, die mit den jeweiligen Prinzipien in Wechselwirkung steht.

Darüber hinaus kann das Feilschen auch als eine Art Persönlichkeitsbildung betrachtet werden, man testet sich gegenseitig aus, wo die jeweiligen Grenzen sind⁷³ – erniedrigt man sich, oder beleidigt man den anderen, indem man zu wenig bietet oder überhöht man sich, indem man zu viel bietet? (vgl. Bourdieu 1976, 11f) Aus dieser Logik heraus betrachtet, ist der Tourist dann auch selber »blöd«, wenn er es zu einem derartig überhöhten Preis kauft. Schließlich zwingt ihn ja niemand, das Produkt zu kaufen und er könnte sich ja auch über die Preise informieren, indem er beispielsweise einfach erst einmal den Preis bei verschiedenen Händlern abfrage.

Viele Händler sind auch der Ansicht, dass die Touristen selbst und insbesondere die Touristenführer zu dieser Art des Handels beigetragen hätten. Anfänglich war ein Rabatt von 5 bis 20 % üblich. Da aber in und von Reiseführern den Touristen meist angeraten wurde, beim Handel drei Mal weniger zu sagen, haben die Händler sich letztlich diesem Gebaren angepasst, um auf ihren angestrebten Preis zu kommen. Neben einer Preisspanne, die es für ein Produkt gibt, gibt es auch einen letzten Preis (*son fiyat*). Es ist also eine Farce zu glauben, ein Preis wäre beliebig. Die Preisbildung ist Teil eines sozialen Akts, der auch bestimmten Regeln unterliegt. Ein alteingesessener Händler fasst diese Regeln etwa wie folgt zusammen:

73 Bröskamp (vgl. 1988, 193ff) berichtet bei einer Gegenüberstellung von Verhalten im Sport zwischen deutschen und türkischen Jugendlichen, dass die Jungen im Sportunterricht ein derartiges Verhalten an den Tag legen. Sie raufen sich bewusst bis zu einem bestimmten Punkt, ohne dabei die Kontrolle über die Situation zu verlieren während der deutsche Lehrer manchmal Angst hat, dass dies geschieht. In der Konfrontation mit anderen Männern kommt es darauf an, immer nur so weit zu gehen, dass die Situation nicht eskaliert, aber gerade auch so weit, dass sie kurz davor steht dies zu tun (vgl. Schiffauer 1987, S. 59f).

»The golden rules of shopping which emerged are outlined below.

1. Rules of competition work at their best in the Bazaar.
2. Almost all the goods sold at the Bazaar are produced either within or around the Bazaar. As they are sold by a first hand they are always cheaper than elsewhere.
3. Always bargain as the rules of a free market prevails in the Bazaar.
4. And in accordance with the rules of a free market the buyers should check the prices in various shops before buying.
5. Bear in mind that some tourist guides tend to falsely accuse the merchants of cheating as they are not given commissions from sales.
6. Same fallacy is also created by big firms located around the Bazaar.«⁷⁴

Ab und an statten auch Vertreter der Stadtteilverwaltung Fatih dem Basar einen Besuch ab, um Strafen für nicht ausgewiesene Preise zu verlangen.

4.1.2 Fallbeispiel; »Hassle free shopping« und Preisetiketten

Auf dem Großen Basar in Istanbul gibt es auch einige Stimmen, die sich für Preisetiketten aussprechen und diese auch führen. Yavuz (vgl. Kapitel 2.1.2) wie Ilhan (vgl. Kapitel 2.2.2) arbeiten aus Überzeugung mit festen Preisen.

»Was mich am Basar stört sind die Waren, die aus China kommen und die Preise von diesen Waren über die viel gehandelt wird. Man muss ein System bringen mit Etiketten und festen Preisen. Gestern ist eine Kundin von mir gekommen. Irgendwo hat sie einen Schal gesehen. Man hat 25 verlangt. Die haben gehandelt für 20. Der Händler hat ihn ihr nicht gegeben und auf der anderen Straße hat man den gleichen für 10 Lira gefunden. Deswegen muss man ein Etikettsystem einführen und später am besten auch auf das Barcodesystem umsteigen. Warum? Ich habe hier eine Etikette. Sie können die Etikette sehen und Sie wissen, was das kostet. Wenn Ihnen der Preis zu hoch ist, gehen Sie ruhig raus und kaufen gar nichts bei mir. Wenn dieser Preis gut ist, kaufen Sie das. Die Händler mit zu hohen Preisen werden keine Chance haben, aber Etiketten muss man machen.« (Yavuz)

Das Pendant der Ehre, die Scham, spielt bei der Preisbildung eine zentrale Rolle. Es ist das individuelle Ehrgefühl, das anzeigt, was richtig und falsch ist. Vormo-

⁷⁴ İster inan, ister inanmayın: En ucuz Kapalıçarşı./ Believe or not: Kapalıçarşı is cheap if ... Kapalı Çarşı dergisi 2001/3 Kas.-Ara. / the Grand Bazaar Magazine, 2001/3 Nov-Dec, S.87-91, S. 87

derne Kulturen setzen gerade auf das Schamgefühl als Regulativ eines ehrrüchigen Verhaltens (vgl. Bourdieu 1976, S. 11). Dies spiegelt auch das türkische Wort »yüzsüzlük« wieder, was mit Frechheit oder Unverschämtheit übersetzt werden könnte, die wortwörtliche Übersetzung trifft das Problem jedoch ganz genau: »ohne Gesicht sein« oder »kein Gesicht haben« entspricht der Idee des Gesichtsverlust, die in allen traditionellen Ökonomien auf die ein oder andere Weise integriert ist und auf die Beziehung der Person und seine Ehre abzielt.

»Für einige Liras oder für einige Prozente kann man ja auch handeln. Besonders am Ende. Es macht 203 Lira oder es macht 210 Lira. Ich bin immer mit 203 Lira einverstanden wenn es 210 Lira sind – 5 % ist gar nichts. Wenn ich 400 verlange und für 200 verkaufe das ist peinlich.« (Yavuz)

Das Gefühl der Scham gilt für das Feilschen wie für Festpreise, wobei dieses Gefühl in Ländern, die vermehrt auf Festpreise setzen, deutlich abgetrennt ist, ja gar als störend betrachtet wird. Dies resultiert aber größtenteils aus der Überhöhung der Vernunft bzw. der bloß zweckrationalen Verstandeslogik über das Gefühl sowie der Vermischung der Ebenen von Emotionen bzw. sekundären Gefühlen und (primären) Gefühlen (s. Kapitel 3.3.5 des Forschungsstandes), da diese weitestgehend als dasselbe betrachtet werden und aus der Warte der Vernunft als lächerlich gelten.

»Leider bringen die Touristenführer es den Kunden falsch bei. Sie sagen: »Handeln Sie« – als ob das Feilschen eine Tradition sei, eine unumgängliche Sache. Das sagen sie den Touristen, ich finde das ist falsch. Ich mag das nicht und ich möchte nichts verfälschen in meiner eigenen Arbeitsstelle. Der Kunde kommt und ich sage ihm den Preis. Ich sage zum Kunden: ›Das lege ich für dich ein bis zwei Stunden auf die Seite. Schau dich um, frag' nach, dann komm‘. Ich möchte nicht übertreiben, aber von diesen Kunden kommen 30 % bis 40 % zurück [...] Ich finde auf diese Art zu arbeiten ist richtig (isabetli çalışmak).« (Ilhan)

Mit dem so genannten Feilschen einhergehend beschweren sich die Touristen bedrängt zu werden. Das heißt sie gehen durch den Basar, wollen sich einfach umschauen und von allen Seiten wird versucht, sie mit »Hello Lady«, »Guten Tag«, »Bonjour«, »Ahlan wa Sahlan« in ihren Läden zu bewegen – was auch immer die Landessprache des Besuchers sein mag, denn die Basaris sind gut in der Einschätzung dessen. In einigen Geschäften zierte deshalb ein Schild mit »hassle free shopping« das Schaufenster (s. Abb. 18) und an den Waren sind Etiketten angebracht, sowohl bei den Kissen wie auch bei den Teppichen. Der Inhaber ist von seinen Prinzipien überzeugt und wünschte, die Händler auf dem Basar würden sich zu benehmen lernen.

»Als ich 18 Jahre alt war, habe ich eine Familie umhergeführt, ich erinnere mich nicht mehr genau, aber ich war sehr jung. Zu dieser Zeit haben die Leute schon ›Yes, please, Yes, please‹ gerufen. An einem Tag wurde es der Frau zu viel ›No, pleeeease!,‹ sagte sie in einem so deutlichen Tonfall, dass ich verstand, was sie meinte, aber diejenigen, die ›yes, please‹ sagten, haben es nicht verstanden. ›No, pleeeease leave me alone‹, war ihre Botschaft, so musste man es verstehen. Da habe ich es verstanden, ich war 18 oder 19 Jahre alt. Wenn Sie selbst einen Tee oder Kaffee trinken möchten, muss da jemand ›Bitte treten Sie ein!‹ sagen? Wenn Sie einen Tee trinken wollen, werden Sie auf die Preise schauen und entweder es passt Ihnen oder nicht. ›Yes, please tea, coffee! – muss man das sagen? Nein! Aus meiner Sicht nicht. Gibt es das bei Ihnen? Können Sie mir das beantworten? Die Europäer machen das nicht.« (Serdal)

Sein Leben lang hat Serdal versucht, die Händler auf dem Basar umzuerziehen, mittlerweile hat er es gelassen, denn er meint, es ginge einfach nicht.

»Zum Beispiel sagt eine Frau: ›Ah, das würde in unserem Sommerhaus in Florida sehr schön aussehen.‹ Das hört der Verkäufer, der eigentlich drei sagen wollte, dann aber acht Lira sagt. Das ist eine sehr schändliche Sache. ›After all we are all consumers, nicht wahr? Wir sind letztlich alle Konsumenten. Man muss sich gut benehmen, fair, gerecht verhalten, aber es geht nicht, das ist eine kulturelle Sache.« (Serdal)

Es muss verstanden werden, dass das Feilschen wie das Ansprechen der Personen, das teilweise zu Belästigung führen kann, dem Bemühen einer Kontaktaufnahme und eines sozialen Austausches unterliegt, während der Tausch im westlichen Sinne alle persönlichen Beziehungen zu unterbinden sucht. Natürlich gilt es hier zwischen einem aufdringlichen Verhalten, das sogenannte »*hassling*«, und einem höflichen Verhalten zu unterscheiden. Vor- und Nachteile gibt es auf beiden Seiten: So kann es einerseits lästig sein beim Kauf eines Produktes mit dem Händler kommunizieren zu müssen und viel einfacher dem westlichen Prinzip »Geld auf den Tisch, Ware mitnehmen« zu folgen. Andererseits ist in westlichen Gesellschaften eine starke Individualisierung und Vereinzelung zu beobachten, deren anomische Züge zum Nachdenken veranlassen. Aus einem Kontext, der verstärkt auf persönliche Beziehungen beruht, kann es natürlich befreiend und richtig wirken, objektive und auch unpersönliche Verfahren umzusetzen.

Eine interessante Beobachtung ist auf dem Ägyptischen Basar zu machen, der in staatlichen Händen liegt. Hierbei gilt zu bedenken, dass der Ägyptische Basar höchstens 1/100 der Größe des Großen Basars umfasst. In fast allen Geschäften von Schals bis hin zu orientalischen Lampen oder Schmuck lassen sich mittlerweile Preisetiketten finden, nebst Schildern, die auf Englisch darum bitten, nicht zu verhandeln (»*Don't bargain, please*«).

Abb. 16:

Kundenbuch. Kunden schreiben hier ihre Erfahrungen hinein

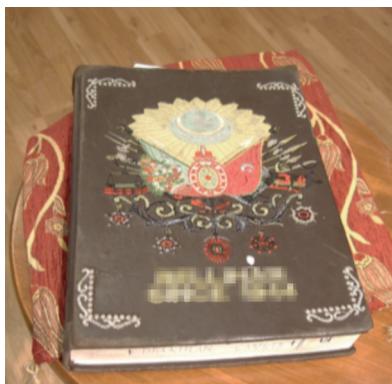


Abb. 17: »hassle free shopping«-Schild



Impressionen vom Ägyptischen Basar

**Abb.
18:**

4.1.3 Preispolitik und das *Narh*-Höchstpreissystem im Osmanischen Reich

Hauptsächlich wird auf dem Großen Basar gefeilscht. In den Gewürzläden allerdings, wo von Schwarzen Tee über frischen Türkischen Honig bis hin zu Trockenfrüchten alles zu finden ist, wird der Gramm- oder Kilogrammpreis auf einem Etikett ausgewiesen. Es drängt sich die Vermutung auf, dass dies eine unbewusst übernommene Tradition ist, die im »*Narh*-System« des Osmanischen Reiches ihren Ursprung hat.

Das sogenannte Höchstpreissystem *Narh* sorgte für Preisstabilität vor allem bei den Grundlebensmitteln (vgl. Şatiroğlu/ Okan 2010, S. 25). Es fußte auf drei Säulen: Zum Ersten der Preiskontrolle, zum Zweiten auf der Garantie von Qualität und zum Dritten auf der Standardisierung. Gemäß des Zülkadiriyeh-Gesetz sollte die Festlegung dreimal im Jahr (Frühjahr, Herbst und Mitte Winter) durch den Kadi und eine von ihm präsidierte Kommission durchgeführt werden.

»Das System legte den Höchstpreis für Waren auf dem Markt fest. Das Zülkadiriyeh-Gesetz sah vor, dass dreimal jährlich die Festlegung durch eine vom Kadi präsidierte Kommission erfolgte: im Frühjahr, im Herbst und Mitte des Winters. Aus den *Narh*-Registern von 1525 geht hervor, dass Brot, Fleisch und Reis kritische Preise waren. Bei der Neufestlegung der Preise wurde die Veränderung in Angebot und Nachfrage berücksichtigt.« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 75)

Die Festlegung der Preise erfolgte durch zwei Methoden: »Bei der ersten wurde die Gewichts-/ Maßeinheit stabil gehalten und berechnet, wie viel Asper das Produkt Wert war. Bei der zweiten wurde die Währungseinheit zugrunde gelegt und festgestellt.« (ebd., S. 75) Neben dem *Narh*-Preissystem existierten vier weitere Formen der Preisgestaltung. Das war erstens der Ankauf (*mübayaah*). Zweitens gab es ein halb-offizielles Modell der Preisfindung: Die sogenannten »Nachlass-Preise«. Nach Schätzung des Nachlasses des Warenwertes eines Verstorbenen durch das Gericht wurde der Bestand unter den Erben aufgeteilt. Der »freie Preis« war die dritte Art des Preissystems. Hier handelten die Personen selbst den Preis untereinander aus. Diese Preise wurden im Verhältnis zum Festpreissystem als »Marktpreise« (*rajiç*) gebraucht. Darüber hinaus gab es viertens noch den Auktionspreis (*müzayede*), der für Waren deren Besitz ungeklärt oder der unter Vollzug gefallen war galt (vgl. ebd., S. 75ff).⁷⁵

75 »Die Festlegung durch eine Kommission unter Vorsitz des Kadis sollte für Gerechtigkeit sorgen. Die Kommission trug den festgestellten Preis zunächst ins Kadi-Register ein, um ihn anschließend an den gewerblichen Verkaufsstätten in Bedesten, Marketenderei und auf öffentlichen Märkten zu verbreiten.« (ebd., S. 75)

»The hierarchy in the foundation of the guilds was reflected in every stage of the organisation. Masters in all professions would elect one of their fellow masters (*kethüda*) to ensure the observation of such regulations and to manage the relationship with the state. If a group of masters from a certain guild would decide to form their own guilds, they would yet again have to choose a representative to apply to the local judge (*kadi*). The masters of the guilds had the right to re-elect the same representative. In addition, in every guild there existed a religious representative (*seyh*) who had no other responsibilities. On top of all such representatives was the city representative (*sehir kethüdasi*). Another position within the guild was a representative (*yigitbaşı*) to implement the interior regulations who ranked below the master representative. Such a representative would be elected from among the experienced masters and would stand for the master representative whenever necessary. [...] In such activities, expert representatives (*ehl-iibre*) selected from among new masters would assist the interior representatives.« (Pamuk 2001, S. 47)

Wurden Sitten, Gebräuche oder Regeln von den Gewerbetreibenden missachtet, folgte eine Beschwerde beim Kadi oder Staatsrat. Ein Großteil der Beschwerden entstanden aus der Missachtung der Höchstpreisgrenze. Dies erforderte dann eine Intervention des Kadis, als Vertreter des Gewerbeverbandes und des Muhtesip, als Vertreter der Gewerbetreibenden. Narh, das Höchstpreissystem, war das zentralste Instrument zur Gestaltung der Produktion im Osmanischen Reich. Es fand auch seinen Eingang in die republikanische Gesetzgebung des Gesetzes Nr. 1580. Hier werden Rechte und Pflichten der Kommunalverwaltung geregelt. Erst 1984 wurde das Gesetz abgeschafft (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 76)

»The principle that humans can make mistakes was a notable factor in the speed and simplicity and also the tolerance of the Ottoman judicial system. There were observable differences between the public authorities' tolerant attitude to punishment and the relatively harsher attitude of the craftsmen. The Kadi, when confronted by demands for severe punishments like shop closure, removal of craftsman membership, usually took decisions aimed at calming of tempers and the reconciliation of plaintiff with defendant; and even when he imposed a punishment this was typically much lighter than that demanded by the craftsmen.« (Genç 2007, S. 85)

fentlichen Marktplätzen zu verkünden. Außerdem konnte der neue Preis in der Ordnung des Amts für städtische Angelegenheiten oder im Narh-Register verzeichnet werden. Der Gewinn sollte 10-20 % nicht übersteigen.« (Küçükerman/ Mortan 2009, S. 76)

»In Wirklichkeit wollte man gar nicht ›exakt‹ sein. Das ist eine spezifisch moderne Vorstellung, daß Rechnungen notwendig ›stimmen‹ müssen. Alle frühere Zeit ging bei der Neuheit ziffernmäßiger Wertung der Dinge und ziffernmäßiger Ausdrucksweise immer nur auf eine ganz ungefähre Um- schreibung der Größenverhältnisse hinaus.« (Sombart 1913, S. 18)

Wenn etwa beim Wiegen der Ware ein Fehler im Rahmen von 5 % gemacht wurde, wurde dies als menschlich angesehen und nicht bestraft. Relevant war hierbei vor allem auch, ob der Fehler wiederholt wurde, womöglich sogar zu einer höheren Rate. War dies so, war die Strafe für Muslime das Gefängnis, für Nicht-Muslime das Exil. Die Bestrafung dauerte jedoch nicht sehr lange und hielt sich meist im Rahmen von einigen Wochen und einem Monat. Eine Wiederholung galt es zu vermeiden und der Ausschluss aus dem Handwerker- verband war sehr selten (vgl. Genç 2007, S. 85) »Thus we can perhaps see this apparent lack of compassion for mistakes and moral weakness as a result of the importance they gave to solidarity and group ideals.« (ebd.)

Ähnlich dem Interventionsgesetz im mittelalterlichen Europa, aus dem sich später der Begriff des »gerechten Preises« (*iustum pretium*) entwickelte, war das Narh-System ein wichtiges Steuerungselement des Osmanischen Reiches. Interessant ist hier vor allem, dass es nicht zentral gesteuert wurde, sondern über die dargelegten Meso-Ebenen. Auch die Gewerbetreibenden selbst konnten einen wesentlichen Beitrag zur Preisfestlegung geben (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 75ff).

»Bei der Festsetzung des Höchstpreises berücksichtigte das Großwesirat sowohl den Gewerbetreibenden als Produzenten und Verkäufer, als auch den Käufer, um Schaden von beiden fern zu halten, gegebenenfalls mit Erlassen. Wer gegen den Höchstpreis vor allem bei Nahrungsmitteln verstieß, galt als Wucherer. Strafen für willkürliche Preiserhöhungen durch Gewerbetreibende konnten bis zur Todesstrafe gehen. [...] Das Großwesirat konnte in Fällen von Knappeit oder auch Überfluss einen Höchstpreis festsetzen, was je nach Jahreszeit geschah.« (ebd., S. 77)

Das Wachstum der Großstädte führte im Laufe der Zeit zur Auflösung des Narh-Systems. Auch die sich im 19. Jahrhundert vermehrenden Gewerbeverbände trugen zu dessen Verfall bei. Vor allem auch dadurch, dass sie ihr Monopolrecht nutzten, um die Preise nach ihren eigenen Wünschen zu gestalten und nicht mehr an die ökonomischen Erfordernisse anpassten. So wurde 1865 außer für Fleisch und Brot das Narh-System offiziell abgeschafft (vgl. ebd. S. 78f). »The narhs applied in cities worked well while prices were stable, but towards the end of the 16th century when the prices lost stability, they had negative effects.« (Köknel/ Ortaylı 2007, S. 70)

Die fehlende Organisation, die heute vielfach bemängelt wird, ist nicht, wie allgemein oft angenommen, etwas »typisch Türkisches« oder noch weiter gefasst »typisch Orientalisches«. In seiner Gründungszeit und seiner weiteren Entwicklung im Osmanischen Reich waren der Basar und die Wirtschaft durch Institutionen und Regulierungsmechanismen, insbesondere die Gilden, organisiert. Die Desorganisation in Bezug auf die Kontrolle einer ausgewogenen Anzahl unterschiedlicher Branchen sowie die Preispolitik heute, ist weniger auf eine kulturelle Besonderheit zurückzuführen, als vielmehr auf Modernisierungsprozesse, deren Beginn vor allem Anfang des 20. Jahrhunderts mit der Auflösung der Gilden zu verzeichnen ist und die sich im Laufe des 20. Jahrhunderts im Zuge der Globalisierung vermehren. Womöglich handelt es sich sogar um eine kulturelle Spielart der *Anomie*, die Durkheim (1992) in seiner Arbeitsteilung beschrieben hatte?

4.1.4 Die Charakterhaltung als Vorbedingung eines gerechten Handels

In der klassischen traditionellen Ökonomie war das Feilschen ein zentrales Element des Handels, gleichwohl Grundnahrungsmittel bereits im Osmanischen Reich einem Festpreis (*Narb*) unterlagen. Auf dem Großen Basar ist das traditionelle Feilschen einerseits von innen durch manche Händler in der Kritik, die ein Festpreissystem befürworten. Andererseits sind es die westlichen Touristen, die aus ihrer Kultur, in der das Gleichheitsprinzip vorherrscht, durch das Handeln irritiert werden. Diese unterschiedlichen Mentalitäten zeigen sich bereits in der Art und Weise, wie eine Frage gestellt wird. Die Verkäufer fragen beim Handeln meist: »Was ist Ihr Budget?«, Die (westlichen) Touristen: »Was kostet es?« An diesem Beispiel zeigt sich wie sehr unsere kulturellen Gewohnheiten in unsere Art und Weise des Fragens eingewoben sind. Es macht einen Unterschied, ob ich nach dem »Budget der Person« (Beitragsprinzip) frage oder nach dem »Preis der Sache« (im westlichen Verständnis/ Gleichheitsprinzip, unabhängig von der Person). Dieses wird in den beiden unterschiedlichen Fragestellungen deutlich. Mit anderen Worten: Beim Beitragsprinzip wird die Sache mit der Person in Zusammenhang betrachtet, beim Gleichheitsprinzip wird die Sache von der Person getrennt.

Aus westlicher Sicht ist es eine unhinterfragte Selbstverständlichkeit, feste Preise *sui generis* als gerecht und richtig zu bezeichnen, ohne sich dabei der Grundlagen und Voraussetzungen bewusst zu sein, die diese Ansicht rechtfertigen. Gleichzeitig wird die Problematik in ihren eigenen Ländern übersehen, bei der die Idee des gerechten Preises von innen heraus ausgehöhlt wird. Es ist richtig, sich über einen unangemessenen Preis zu beschweren, nur es ist falsch anzunehmen, dass allein ein fester Preis Gerechtigkeit garantiert. Außerdem ist anzufragen, ob Firmen, die mit Festpreise arbeiten, automatisch auch fair sind?

Die Non-Profit-Organisation »foodwatch« etwa »entlarvt die verbraucherfeindlichen Praktiken der Lebensmittelindustrie und kämpft für das Recht der

Verbraucher auf qualitativ gute, gesundheitlich unbedenkliche und ehrliche Lebensmittel⁷⁶, die so deklariert sind, dass man verstehen kann, welche Zutaten wirklich enthalten sind. Dabei geht es etwa darum einzugreifen, wenn Waren mit falschen Angaben deklariert werden, wie z.B. beim »Pferdefleisch-Skandal« bei dem Verbrauchern Pferdefleisch anstelle von dem, auf der Verpackung angegebenen Rindfleisch untergejubelt wurde.⁷⁷ Oder auch darum Werbelügen aufzudecken, bei denen einfacher Naturjoghurt zu einem Wundermittel erklärt wird, weil er angeblich besondere Darmkulturen beinhaltet, die faktisch aber in jedem Naturjoghurt vorkommen.⁷⁸ Trotz Sägespäne im Himbeerjoghurt darf der Joghurt legal (!) weiterhin als »natürlich« und »mit Früchten« deklariert werden.⁷⁹ Dies sind nur wenige Beispiele einer verschleierten und irreführenden Werbekultur, die gesetzlich gestützt und legitimiert wird – jedoch mit festen Preisen. Zusätzlich handelt es sich bei diesen Beispielen um Grundnahrungsmittel, die selbst im Osmanischen Reich mittels des »Narh-Systems« vor Spekulationen geschützt wurden.

Doch auch bei Dingen des alltäglichen Gebrauchs macht sich diese Handlungslogik erkennbar: Ist es zum Beispiel fair, dass ein Markenschuh das zwei- oder dreifache desselben Schuhs kostet, nur um den Namen zu bezahlen, wenn dabei trotzdem Menschen in Entwicklungsländern ausgebeutet werden? Wie steht dies im Verhältnis zu einem handgewebten Teppich, der teilweise knapp ein Jahr Arbeit benötigt?

Dass heute auf dem Großen Basar teilweise die Idee verbreitet ist, man könne von dem Kunden so viel als eben möglich verlangen, ist folglich weniger eine Eigenart der türkischen oder gar orientalischen Kultur, als vielmehr der kapitalistischen Denkweise, die zu einer Art »Kultur« geworden ist, dessen zugrunde liegende Motivation weniger die eigene Ehre oder das Gewissen, sondern in der Logik des »Homo Oeconomicus« die eigene Gewinnmaximierung, ohne Berücksichtigung der anderen Gesellschaftsmitglieder, ist. Es ist folglich genauso möglich zu betrügen in einem System, in dem gefeilscht wird – das wäre dann wohl ein »orientalischer Kapitalismus« – oder einem System, das über feste Preise

76 www.foodwatch.org/de/ueber-foodwatch/2-minuten-info/

77 www.foodwatch.org/de/informieren/pferdefleisch/2-minuten-info/

78 www.foodwatch.org/de/informieren/werbelügen/produkte/kennzeichnungrezeptur-verbessert/bongrain-saint-albray/was-vom-joghurt-uebrig-blieb/?sword_list%5B0%5D=joghurt

79 Braunmiller, Helwi/ Vonhoff, Anna (2013): Viele Tricks der Lebensmittelindustrie sind dreist – aber legal. Sägespäne statt Obst im Fruchtjoghurt, S. 6 Focus-Online 15.02. 2013 www.focus.de/gesundheit/ernahrung/lebensmittelskandale/tid-15554/lebensmittelschwindel-saegespaene-statt-obst-im-fruchtjoghurt_aid_436664.html (Stand aller Fußnoten auf dieser Seite: 15.08.2015)

geregelt ist – das wäre der westliche Kapitalismus. Der narzisstische, gierige Geist sucht immer eine Gesetzeslücke, um auf irgend eine Weise noch mehr Profit zu erzielen. Die Gesundheit oder der Wahrheitsanspruch seines Tuns ist nicht im Fokus seines Interesses. Daher hat die Ausbildung des Charakters eine viel zentralere Bedeutung als die äußersten formalen Begebenheiten.

Aus diesen Gründen ist es die Charakterhaltung und die Person, die letztlich einen gerechten Handel ermöglichen. Das fängt am Anfang der Produktionskette an, wenn sich ein Unternehmer fragt, ob er einen Menschen in welchem Land auch immer ausbeuten kann, um seine Waren so günstig wie möglich zu verkaufen, nur weil es vielleicht keine dementsprechende Gesetzesformel gibt? Vielmehr müsste er, wenn er ethisch handeln wollte, erst die Grundsicherung und humane Arbeitszeiten aller am Produktionsprozess beteiligten Akteure gewährleisten, bevor er eine Preiskalkulation anstellt. Das wäre eine ehrenhafte ökonomische Betriebswirtschaft.

Infolgedessen betone ich meine Hauptthese, dass die Charakterhaltung das ursächliche Problem der modernen Gesellschaft ist. Charakterhaltung und formale Regeln sind dabei dialektisch verschrankt und bedingen sich gegenseitig. Bei der Lösung der gegenwärtigen Problematiken allein Regeln und Gesetze ändern oder verfassen zu wollen, wird das Problem nur symptomhaft behandeln und folglich nur kurzfristig zu scheinbarer Besserung führen. Die ursächliche Problematik liegt in der Charakterhaltung der Menschen. In der heutigen Zeit ist die Charakterbildung allerdings vollkommen aus dem Blickfeld des Bildungs- und Ausbildungssystems geraten.

4.2 THEORETISCHER HINTERGRUND 1: Die sozialen Vorbedingungen des Vertrages

Die Dialektik von subjektiven Dispositionen, in Form der Charakterhaltung, und den objektiv formalen Regeln wird in diesem Theoretischen Kapitel am Beispiel des Vertrages genauer diskutiert.

Jeder kann heute die Erfahrung machen, dass bei einem Vertragsbeschluss der erste Blick auf »das Kleingedruckte« fällt, das sich meistens ganz am Ende des Vertrages befindet. Man wird skeptisch, denn man weiß aus eigener Erfahrung oder der von Bekannten, dass die Bedingungen, die im Vertrag genannt wurden, meist noch eine Ausnahmeklausel in sich tragen und »einen Haken haben«. Zudem ist die Rechtssprache von Verträgen für einen Laien oft so unverständlich, dass ein Anwalt engagiert werden muss, der einem die juristische Sprache in eine verständliche Sprache übersetzt. Das Vertrauen ist diesbezüglich sehr angeschlagen, wenn man nicht gar sagen muss, dass man misstrauisch geworden ist. Der Vertrag galt in seiner Entstehung als Garant dafür der Willkür, die durch persönliche Entscheidung entstehen kann, entgegenzuwirken. Heute kann einen das Gefühl beschleichen, dass diese Schlussfolgerung lediglich ein Teilaспект der Problematik ist. Anders ausgedrückt hat sich die persönliche Willkür, begründet auf niederen Beweggründen und emotionalen Defiziten wie Gier, Selbstsucht, Minderwertigkeitsgefühlen etc., lediglich in das Kleingedruckte des Vertrages verlagert. Es zeigt sich, dass formale Verträge Vorbedingungen unterworfen sind, die in sozialen face-to-face Beziehungen generiert werden.

Mit den sozialen Vorbedingungen des Vertrages hat sich eingehend Émile Durkheim in seinem berühmten 7. Kapitel der Arbeitsteilung beschäftigt: »[N]icht alles ist vertraglich im Vertrag.« (Durkheim 1992, S. 267) Diese berühmt gewordene Aussage Durkheims zeigt bereits, dass der objektive Vertrag, wie er uns heute in einer modernen Gesellschaft geläufig ist, auf Voraussetzungen beruht, die uns augenscheinlich als selbstverständlich gelten. Um sich dieser Erkenntnisse genauer zu nähern und diese zu begreifen, werden in diesem Kapitel drei zentrale Aspekte von Émile Durkheims Theorie verdeutlicht. Zum Ersten zeigt sich der Übergang von einer traditionellen zu einer modernen Gesellschaft in der Gegenüberstellung von *mechanischer Solidarität* zu *organischer Solidarität* (4.2.1). Im Weiteren wird die Frage nach dem geeigneten Ort der Moral⁸⁰ in einer arbeitsteiligen Gesellschaft gestellt, die Durkheim mittels der Be-

80 Auf den idealtypischen Unterschied von Moral und Ethik habe ich bereits in den vorhergehenden Kapiteln verwiesen. Durkheims Originaltexte sind in französischer Sprache verfasst worden, so dass die Übersetzung auch in den jeweiligen historischen und gesellschaftlichen Kontext eingebettet werden muss. Für Durkheims Ansinnen und Forschungsfrage wäre der deutsche Begriff der Ethik weitaus treffender. Da seine Werke nun aber mit Moral übersetzt

rufsgruppen (4.2.2) zu lösen sucht. Um unser heutiges für selbstverständlich erachtetes Vertragsverständnis zu begreifen bedarf es im Weiteren der Nachskizzierung der Vertragsentwicklung vom *blood covenant* zum objektiv gerechten Vertrag (4.2.3). In Wechselwirkung mit diesen komplexen sozialen Strukturen generiert sich im Idealfall »Der ehrbare Kaufmann« (4.2.4).

4.2.1 Mechanische und organische Solidarität

An der Wende des 19. zum 20. Jahrhundert prägten Krisenphänomene die Gesellschaft, welche den Klassikern der Soziologie die Auseinandersetzung mit den Bedingungen, Möglichkeiten und Grenzen der Modernität stellte. Tönnies (1972) war einer der ersten, der die Bedeutung der »Gemeinschaft« für die »Gesellschaft« erkannte und diese 1887 in seinem Werk veröffentlichte. Das Problem der Moderne sieht er darin, dass die Sozialphilosophie mit dem Gesellschaftsvertrag das Gemeinschaftsproblem vergessen und die Industriegesellschaft die traditionellen Gemeinschaftsformen zerstört hat.⁸¹ 1893 wurde die von Émile Durkheim geschriebene Dissertation »Über soziale Arbeitsteilung« veröffentlicht (vgl. Durkheim 1992). Darin analysiert er den sozialen Wandel von einer Gesellschaft, die hauptsächlich auf *mechanischer Solidarität* beruht, hin zu einer Sozialorganisation, in der eine *organische Solidarität* die Oberhand gewinnt und die auf Arbeitsteilung beruht. Er kommt zu ähnlichen Erkenntnissen wie Tönnies, wobei interessant ist, dass er seine Begriffe »mechanische« und »organische« Solidarität entgegengesetzt zu denen von Tönnies verwendet, obwohl ähnliches gemeint ist. Während die vormoderne Gesellschaft bei Durkheim durch *mechanische Solidarität* gekennzeichnet ist, ist dies die moderne durch *organische Solidarität*. Organisch bedeutet eine Einheit, in der aber vielerlei Beziehungsformen untereinander möglich sind. *Mechanische Solidarität* entspringt größtenteils der Homogenität eines Kollektivs, wie sie in einfach strukturierten archaischen Gesellschaften zu finden ist. Der Einzelne wird hier direkt an das Kollektiv gebunden. Magische und religiöse Traditionen bestimmen die Wertebasis und das sogenannte »Kollektivbewusstsein«. Religion und Kultur können hier mehr oder weniger synonym verwendet werden (vgl. Müller 1992, S. 52). Kennzeichen

wurden, werde ich dies in diesem Bewusstsein der Einfachheit wegen dementsprechend übernehmen. Auch muss natürlich verstanden werden, dass die Trennung von Ethik und Moral nicht strikt vollzogen werden kann und beide miteinander verwoben sind.

81 Dies hat Friedrich Schiller bereits 1795 vorgedacht. In seinen Schriften zur Ästhetischen Erziehung kritisiert er die Einseitigkeit der Aufklärung, die die Vernunft über das Gefühl erhebt und dadurch zu einer bloßen »Aufklärung des Verstandes« führt. Für diesen Hinweis danke ich Andreas Zimmermann, der über Schillers Werk an der Universität zu Köln promoviert und darin Schillers Bedeutung der Ästhetischen Erziehung als Grundlage einer humanen Gesellschaft herausarbeitet.

dieser Solidarität sind dementsprechend ein gemeinsam geteiltes Gefühlserleben und Weltanschauungen. Denk-, Wahrnehmungs-, und Handlungsschemata sind homogen. Ein repressives Rechtssystem, das Bestrafung aufgrund der Verletzung des *Kollektivbewusstseins* und der damit einhergehenden Kollektivgefühle ausführt, gehört hier auch dazu. Durkheim nennt diese Kollektive »segmentäre Gesellschaften« (Durkheim 1992, S. 229ff).

Eine moderne Gesellschaft ist durch Komplexität und Arbeitsteilung gekennzeichnet, die »eines diversifizierten Moralkodex bedarf, um diese Einheit in angemessen differenzierter Weise zu repräsentieren« (Müller 1991, S. 314). Durch die *organische Solidarität* wird der Einzelne nicht direkt, sondern indirekt, mittels der Integration in diverse Gruppen, an die Gesellschaft gebunden. Die Komplexität und die quantitative Steigerung der Mitglieder verlangt eine differenziertere Form der Integration in modernen Gesellschaften. Derartige Strukturen werden als »nicht-segmentäre Gesellschaften« bezeichnet (Durkheim 1992, S. 230). Arbeitsteilige Strukturen treten hier verstärkt in den Vordergrund, wobei die gemeinsamen Strukturen *mechanischer Solidarität* keinesfalls verschwinden, sondern in den Hintergrund treten. Durkheim erkannte durchaus auch die Gefahren, die bei einer Verschiebung von *mechanischer* zu *organischer Solidarität* mittels *Anomie* zu Tage treten können.

»Durkheim versteht dabei unter ›Solidarität‹ einen Relationierungsmodus, eine Form der Soziabilität, die den Zusammenhang zwischen der Struktur und Funktionsweise einer Gesellschaft – ihrer sozialen Organisationen – und ihrem Regel- und Wertsystem – d.h. ihrer Moral – bezeichnet. Ein hohes Maß an adaptivem Zusammenhalt oder Solidarität ergibt sich, wenn soziale Organisationsformen und Moraltypen harmonisch aufeinander abgestimmt sind; wo diese Korrespondenz fehlt, existieren keine sozialen Bände, und die Gesellschaft fällt in Anomie.« (Müller/ Schmid 1992, S. 490ff).

Anders als Hobbes oder Spencer erkennt Durkheim die Schattenseiten eines einseitig überhöhten Individualismus. Mit der *organischen Solidarität* wie sie Durkheim versteht, ist nicht der Utilitarismus gemeint, demgegenüber er starke Bedenken äußert. Industriegesellschaften sind nach der Ansicht Durkheims hochkomplexe, differenzierte arbeitsteilige Gesellschaften, die für den Einzelnen nicht mehr zu überblicken sind. Die vermeintliche Freiheit und Unabhängigkeit, in der sich das Individuum wägt, gleicht folglich vielmehr einer Ideologie, denn in Wirklichkeit findet sich das pathologisch atomisierte Individuum in vielfacher Systemabhängigkeit. Durkheim kritisiert infolge dieser Erkenntnis das Ideal einer utilitaristischen Gesellschaftstheorie. Einen Marktausch basierend auf rein vertraglichen Elementen entlarvt er als illusionäre Vorstellung. Mittels der Kritik und der Abgrenzung »organischer Solidarität« zu »Vertragssolidarität«,

die er im siebten Kapitel seiner Arbeitsteilung vornimmt, hebt er gleichzeitig seine eigene Theorie hervor (vgl. Müller/ Schmid 1992, S. 494).

Auf der Suche nach einem »moralischen Individualismus« bzw. einer »individualistischen Moral« stellt Durkheim einfache archaische Gesellschaften komplexeren Gesellschaften gegenüber. Insofern bekommen Durkheims Überlegungen zu modernen Gesellschaften von Anfang an einen archaischen Grundzug (vgl. Müller 1992, S. 52).

»Zu Unrecht stellt man also die Gesellschaft, die aus der Gemeinschaftlichkeit des Glaubens entsteht, der Gesellschaft gegenüber, die auf der Zusammenarbeit beruht, indem man nur der ersten einen moralischen Charakter zubilligt und in der zweiten nur eine wirtschaftliche Gruppierung sieht. In Wirklichkeit hat gerade die Zusammenarbeit ebenfalls ihre eigenständige Moralität.« (Durkheim 1992, S. 285)

Für Durkheim sind gerade in modernen komplexen Gesellschaften die Berufsgruppen der Ort, an dem eine »individualistische Moral« zu gründen möglich wäre. »Durkheim will die Moral jedoch nicht aus der Wissenschaft ableiten, sondern eine Wissenschaft der Moral betreiben, was etwas ganz anderes ist.« (Müller/ Schmid 1992, S. 490)

4.2.2 Die Berufsgruppen als Träger von Solidarität in modernen Gesellschaften

In seinem Werk »Physik der Sitten und des Rechts« (1991 [1893]), das er angelehnt an Kants »Metaphysik der Sitten« schrieb (vgl. Müller 1992, S. 51), geht Durkheim den ungelösten Fragen der »Arbeitsteilung« nach. Neben der Rolle der Berufsgruppen als Träger *organischer Solidarität* und der Funktion von Staat und Demokratie diskutiert er die Bedeutung des »moralischen Individualismus«. Die Ausbildung einer neuen »individualistischen Moral«, die sich zwischen Berufsgruppe und demokratischem Staat formiert birgt für Durkheim die Möglichkeit durch Arbeitsteilung *organische Solidarität* und soziale Integration zu gewährleisten. Die »Physik der Sitten und des Rechts« ist durch eine Komplexität an moralischen Regeln gekennzeichnet, die in einer modernen ausdifferenzierten Gesellschaft miteinander interagieren (vgl. Müller 1991, S. 315ff; s.a. Bühl 2000, S. 19f).

Durkheim (1991) gliedert die Moral moderner Gesellschaften in zwei Kategorien: die universellen Moralregeln einerseits und die partikularen Moralsystemen andererseits. Die universellen Moralregeln werden dann noch in die »Pflichten des Menschen gegenüber sich selbst« und die »Pflichten gegenüber der Menschheit« aufgeteilt.

»[D]ie Regeln der individuellen Moral haben die Funktion, im Bewußtsein des Einzelnen die grundlegenden und allgemeinen Voraussetzungen für jegliche Art von Moral zu legen; auf diesem Fundament ruht alles übrige. Die Regeln dagegen, durch die jene Pflichten bestimmt werden, die der Mensch den anderen gegenüber allein aufgrund der Tatsache hat, daß sie alle Menschen sind, bilden den Schlußstein der Ethik, den krönenden Abschluß des gesamten Gebäudes.« (Durkheim 1991, S. 12)

Durkheim verdeutlicht die unterschiedlichen Wirkungsweisen der zwei Moralen. Während die Berufsmoral die sie betreffenden Bereiche tangiert, greift die allgemeine Moral in das gesamte gesellschaftliche Leben ein. Dabei ist schwierig zu benennen, wo sie genau lokalisiert ist (vgl. Durkheim 1991, S. 17). Die allgemeine Moral scheint eher translokal verortet zu sein.

Es macht folglich einen Unterschied bei der Schwere und dem Ausmaß der Sanktion, ob eine partikulare Moral oder die allgemeinen menschlichen Pflichten verletzt wurden. »Bei einem Beamten zum Beispiel vermag der Verweis eines Vorgesetzten oder eine von einem eigens für solche Fragen eingerichteten Spezialgericht verhängte Disziplinarstrafe den Schuldigen in seiner Ehre nicht sonderlich zu beeinträchtigen, sofern er natürlich mit seiner Tat nicht zugleich gegen Vorschriften der allgemeinen Moral verstoßen hat.« (Durkheim 1991, S. 16)

Die partikularen Moralregeln unterteilt Durkheim in drei Bereiche: *die häusliche Moral*, *die berufliche Moral* und *die staatsbürgerliche Moral* (vgl. Durkheim 1991, S. 11ff; vgl. Liebig 2007, S. 9; vgl. Müller 1991, S. 316ff). Leider – so muss bedauert werden – sind ein Großteil der Schriften und Vorlesungen zur *häuslichen Moral* verloren gegangen.

»Der moralische Partikularismus, der in der individuellen Moral völlig fehlt, tritt in der häuslichen Moral erstmals auf, erreicht seinen Höhepunkt in der Berufsmoral, nimmt dann in der staatsbürgerlichen Moral wieder ab und löst sich schließlich in einer allgemeinen Menschheitsmoral auf.« (Durkheim 1991, S. 15)

Während der archaische Mensch direkt in ein Stammeskollektiv integriert war und hier seine Rolle im Kollektiv erhält, ist der moderne Mensch in vielerlei Gruppierungen verwoben. Als »Mitglied einer Familie, einer Schule, einer Berufsgruppe, einer Gesellschaft und der gesamten Menschheit« (Müller 1991, S. 317), muss er sich mit verschiedenen Regeln, deren unterschiedlicher Reichweite sowie verschiedener Ordnungsniveaus arrangieren. Eine Hierarchie von Familie, Beruf, Staat und Menschheit entsteht durch den Grad der Persönlichkeit bzw. Allgemeinheit, die die verschiedenen Regeln tangieren. Die berufliche Moral stellt die wichtigste Moral unter den partikularen Regeln dar, da die Familie im Laufe der geschichtlichen Entwicklung an Einfluss verloren hat (vgl. Müller 1991, S. 317ff).

Familie und Berufskorporationen haben interessante Parallelen, die helfen die Genese moralischer Bande zu verstehen. Während die Familie noch den Einzelnen auf allen Ebenen der Existenz, d.h. politisch, wissenschaftlich, religiös usw. vereinnahmt, begrenzt sich der Einfluss der beruflichen Korporationen (vgl. Durkheim 1992, S. 57ff). Durkheim sieht im beruflichen Milieu den zentralen Ort für eine moralische Ausbildung in einer modernen Gesellschaft, denn die Familie hat einerseits an Einfluss gebüßt und der Staat ist zu abstrakt und zu weit entfernt, um stark genug in das persönliche Leben und die persönliche Lebensführung einzuwirken. Die Berufsgruppen können den Einzelnen nun in eine Gruppe integrieren und durch eine fachliche Ausbildung, die Talente des Menschen fördern (vgl. Müller 1991, S. 317ff).

»Die Tätigkeit einer Berufsgruppe kann nur durch eine Gruppe wirkungsvoll geregelt werden, die selber diesem Beruf so nahesteht, daß sie ihre Arbeitsweise gut kennt, alle ihre Bedürfnisse fühlt und allen ihren Veränderungen folgen kann. Die einzige, die diese Bedingungen erfüllt, ist die Gruppe, die aus allen Trägern eines gleichen Gewerbes besteht und die in einem einzigen Verband vereinigt und organisiert ist, das heißt in einer Korporation oder einer Berufsgruppe.« (Durkheim 1992, S. 46)

In den unterschiedlichen Berufsgruppen können die Pflichten teilweise sehr verschieden sein. So unterscheiden sich die Pflichten von Professoren zu Kaufleuten, von Unternehmern zu Soldaten, Soldaten haben wiederum andere Pflichten als Priester. Man könnte hier unendlich fortfahren und kann festhalten, »daß es ebenso viele unterschiedliche Moralen wie Berufe gibt« (Durkheim 1991, S. 14). Zudem übt jeder Mensch normalerweise lediglich einen Beruf aus. Das bedeutet dann, »daß diese unterschiedlichen Moralen für vollkommen verschiedene Gruppen von Menschen Geltung haben. Die Unterschiede können sich sogar bis zu Gegensätzen steigern.« (ebd.). Wissenschaftler haben ihren kritischen Verstand zu schulen und darauf zu achten ein freier Geist zu sein. Priester und Soldaten haben fast Gegenteiliges zu tun. Sie müssen sich eher passiv verhalten und sich höheren Gesetzen unterwerfen und diesen dienen. Der Arzt muss, um seiner Schweigepflicht getreu zu sein, gelegentlich sogar lügen. Die unterschiedlichen beruflichen Moralen unterliegen aber bei Durkheim nicht der Beliebigkeit. Durch die Einbettung partikularer Moralregeln in universale moralische Regeln unterbindet Durkheim von vornherein die Gefahr der Willkür und des Machtmissbrauches. Mit anderen Worten finden die unterschiedlichen moralischen Regeln der Berufsgruppen ihre Grenzen an den Menschenrechten selbst (vgl. Durkheim 1991, S.12ff).

»Wir sehen in der Berufsgruppe vor allem die moralische Kraft, die die individuellen Egoismen zügeln, im Herzen der Arbeiter ein lebhafteres Gefühl

ihrer Solidarität erhalten und das Gesetz des Stärkeren daran hindern kann, sich derart brutal auf die gewerblichen und kommerziellen Beziehungen auszuwirken.« (Durkheim 1992, S. 51)

Hier zeigt sich auch eine Parallele zu Georg Simmel, der mit einer etwas anderen Gewichtung erkannte, dass die traditionelle Lehrlingsausbildung, nicht nur die fachmäßige, sondern auch die Ausbildung des Herzens integrierte (vgl. 1992, S. 503).⁸²

Durkheim verdeutlicht, dass die beruflichen Korporationen trotz ihres zeitweiligen Untergangs immer wieder neu belebt wurden. Nach einer Regenerationsphase im 11. und 12. Jahrhundert wurden sie spätestens im 13. Jahrhundert wiederbelebt. Er möchte an der Beharrlichkeit der Berufskorporationen über die Jahrhunderte hinweg aufzeigen, dass es sich hierbei nicht um zeitweilige Phänomene, sondern um allgemeingültige Institutionen handelt, die sich lediglich immer wieder der neuen sozialen Verhältnissen anpassen (vgl. Durkheim 1992, S. 48ff; vgl. Durkheim 1991, S. 34). Von den Anfängen der Städtebildungen bis zum Ende des Römischen Reiches, von Anbeginn des Christentums bis zur Französischen Revolution waren die beruflichen Korporationen vorhanden. Nach ihrem Niedergang entstanden sie auf einer anderen Ebene immer wieder in neuer Weise. Entstanden war etwa die Zunft zunächst als religiöse Verbindung mit einem jeweils eigenen Gott und Kult. Gemeinsame Mahlzeiten stärkten das Kollektivgefühl untereinander und vermittelten einen familiären Charakter. Eine Vielzahl von Belegen unterstreichen die Annahme, dass sich die Mitglieder als Brüder und als Teil einer erweiterten Familie verstanden haben. Das wechselseitige Verhältnis und die Pflichten von Meister und Geselle waren äußerst präzise geregelt. Weder konnte der Geselle einfach aufgekündigt werden, noch von selbst einfach gehen. Zudem gab es etwa diverse Vorkehrungen, um ein Täuschen des Käufers durch den Kaufmann zu verhindern, beispielsweise durch das Aufbereiten des Aussehens der Waren (vgl. Durkheim 1991, S. 31ff).

Natürlich muss berücksichtigt werden, dass die unterschiedlichen Reglementierungen teilweise als Schikane angesehen wurden und das Ziel der Ehrbarkeit und des guten Rufes hinter der »Erhaltung von Privilegien« des Meisters zurückfiel (wie etwas im 18. Jahrhundert). Die Geschichte zeigt jedoch, dass die Degeneration einstiger funktionierender Institutionen fast zu ihrem Konstitutionsmerkmal gehört, und zwar immer dann, wenn die eigentlichen Ziele entfremdet und Eigenvorteile sich in welch auch immer gearteter Form entwickelten. Nach

82 »Der in die Lehrlingsschaft bei einem Meister Aufgenommene wurde dadurch zugleich Mitglied seiner Familie usw.; kurz, die fachmäßige Beschäftigung zentralisierte das ganze Leben, das politische und das Herzensleben oft mit eingeschlossen, in der energischsten Weise.« (Simmel 1992, S. 503)

Durkheim dürfen diese (Fehl)Entwicklungen aber nicht die Errungenschaften dieser Korporationen als Ganzes verkennen (vgl. Durkheim 1991, S. 40).

In Kapitel 2.1 und 2.2 habe ich dargelegt, wie sich diese Berufsmoral auf dem Großen Basar in Istanbul in der traditionellen Gesellschaft generiert hat. Es gibt hier sicher auch kulturelle Unterschiede bezüglich der partikularen Moralregeln, letztlich aber gibt es wie Durkheim erkennt zeit- und kulturübergreifende Muster- und Prinzipien.

Neben dem historischen Vorurteil korporativer Systeme, ist ein weiterer Grund für das Misstrauen gegenüber den Berufsgruppen die Frage der Reglementierung. Oftmals wird Reglementierung mit Schikane assoziiert und Regeln werden lediglich als äußeres fremdes Faktum betrachtet, welches weniger den Menschen in seinem Herzen und Gewissen anspricht, sondern vielmehr als Unterwerfungs- und Machtmittel benutzt wird. Die Reglementierungen nach denen es Durkheim trachten, haben damit aber wenig gemeinsam. Er erkennt sehr wohl, dass Regeln nur Sinn machen und eine beständige kollektive Ordnung garantieren, wenn sie in den Sitten verankert sind und nicht willkürlich den Machtinteressen von Obrigkeitkeiten dienen (vgl. Durkheim 1991, S. 46ff). Scharfsinnig begrenzt Durkheim die Menschen durch ihr Menschsein selbst, indem er die »Pflichten des Menschen gegenüber sich selbst« und die »Pflichten gegenüber der Menschheit« als ein – wie man interpretieren könnte – System von *Checks and Balances* versteht.

»Nichts ist falscher, als zwischen der Autorität der Regel und der Freiheit des Individuums einen Widerspruch herstellen zu wollen. Im Gegenteil: die Freiheit – wir verstehen darunter die gerechte Freiheit, deren Beachtung zu erzwingen die Gesellschaft verpflichtet ist – ist nachgerade das Ergebnis von Regulationen.« (Durkheim 1992, S. 43)

Durkheim erkennt somit, dass soziale Regeln existieren, um Missbrauch und Unterdrückung der Individuen untereinander zu vermeiden. Es ist eine missbräuchliche Verwendung von Regeln sie als Repressionsgewalt über andere Individuen zu benutzen und daraus zu schließen, Pflichten würden Freiheit einschränken. Für Durkheim ist klar, dass Menschen äußerer Reglementierungen bedürfen, um ihre einseitigen egoistischen Bestrebungen zu begrenzen und das Individuum unter ein größeres Ganzes zu stellen. Dies gilt umso mehr, je größer die Gruppe sich gestaltet, da es hierbei für den Einzelnen selbst immer schwerer einzusehen ist, wohin sein Handeln führt (vgl. ebd.).

Modernisierungs- und damit einhergehend Differenzierungsprozesse ermöglichten dem Einzelnen, insbesondere auch durch die Geldkultur (vgl. Simmel 1989; 1992), sich immer stärker über die eigene Sippe hinaus allein aufgrund bestimmter Ideen und Interessen zusammenzufinden. Diese gegenseitige Anziehung impliziert meist gleichzeitig eine Abgrenzung gegenüber den Gruppierun-

gen, die diese Interessen nicht teilen. Nach und nach bildet sich somit auf fast natürliche Weise ein bestimmtes moralisches Leben heraus, dass die Bedingungen in sich trägt, die es geschaffen hat. »Denn es ist unmöglich, daß Menschen zusammenleben und regelmäßig miteinander verkehren, *ohne schließlich ein Gefühl für das Ganze zu entwickeln*, das sie mit ihrer Vereinigung bilden, ohne sich an dieses Ganze zu binden, sich um dessen Interessen zu sorgen und es in ihr Verhalten einzubeziehen.« (Durkheim 1992, S. 56, *Hervorh. d. Verf.*)

Die eigentliche Quelle der Moral aber ist diese Unterordnung der einzelnen Interessen unter ein größeres gemeinsames Ganzes. »Damit sich nun dieses Gefühl präzisieren und bestimmen und auf die gewöhnlichsten oder bedeutsamsten Umstände auswirken kann, überträgt es sich in bestimmte Formeln; und infolgedessen entsteht ein Korpus moralischer Regeln.« (Durkheim 1992, S. 56?)

Die Grundmerkmale der Berufsmoral lassen sich wie folgt zusammenfassen: »1. Welche allgemeinen Merkmale kennzeichnen die Berufsmoral im Verhältnis zu den übrigen Bereichen der Ethik? 2. Welches sind die notwendigen Bedingungen für die Entstehung und das Funktionieren jeglicher Berufsmoral?« (Durkheim 1991, S. 15).

4.2.3 Von der Vertragsentwicklung und den nichtvertraglichen Elementen des Vertrages

In die »Physik der Sitten und des Rechts« zeichnet Durkheim auch die Entstehungs- und Entwicklungsgeschichte des Vertrages nach. Der Wandel von verstärkt kollektiven zu individuellen Gesellschaftsstrukturen spielt auch bei der Geschichte und Entwicklung des Vertragsrechts eine Rolle. War der Lebensplan zuvor verstärkt vorgegeben, ist er nun immer stärker wählbar. Die »Heiligkeit« des Kollektivs wechselt in diesem Zuge zu einer »Heiligkeit« der Person, vom Gemein- zum Individualeigentum. Anfänglich stand der *blood covenant*, gefolgt von dem »Realvertrag« und dem »feierlichen Vertrag«. Alle diese stellen Vorformen des modernen Vertrages dar und waren auf religiösen Riten begründet. Der »Konsensualvertrag« in der Folge baute auf Reziprozität und erlangte seine Wirksamkeit durch den Austausch der gegebenen Sachen. Der gerechte Vertrag baut auf Fairness. Speziell im Übergang vom Konsensualvertrag zum »objektiv gerechten Vertrag« sieht Durkheim ein einschneidendes Moment in der Vertragsentwicklung, welches das Eigentumsrecht aus einer neuen Sicht erscheinen lässt. Da neben Reziprozität nun insbesondere auch Gleichheit und Gerechtigkeit treten, muss sich die Erbschaft zunehmend ihrer Institution rechtfertigen. Sie erscheint dann als ein Verdienst, dessen Legitimation nicht gerechtfertigt ist (vgl. Müller 1991, 331). Durch die Erweiterung der Bedürfnisse kamen neben den realen Bindungen (Familie, Blutsverwandtschaft) auch willentliche (Miete, Vertrag) hinzu.

»Und dieser Gegensatz könnte deutlicher gar nicht sein: auf der einen Seite Rechtsverhältnisse, die ihren Ursprung im Zustand von Sachen oder Personen oder in Modifikationen haben, welche von Anfang an in diesem Zustand enthalten sind; auf der anderen Seite Rechtsverhältnisse, die aus gleichlautenden Willensakten hinsichtlich der Modifikation dieses Zustandes hervorgehen.« (Durkheim 1991, S. 245)

Als die Menschen auch Bedürfnisse nach anderen Bindungen hatten, nahmen sie die ihnen bekannte Form als Vorbild. »[D]ie Mitglieder eines Klans oder einer Familie haben Pflichten gegeneinander, weil sie vom selben Fleisch und Blut sind. Nicht dass die physische Blutsverwandtschaft aus sich heraus moralische Wirksamkeit entfaltete, vielmehr ist das Blut Träger eines heiligen Prinzips, mit dem es sich vermischt; vom selben Blut sein heißt dann, an ein und demselben Gott teilzuhaben, dieselbe religiöse Qualität zu besitzen.« (Durkheim 1991, S. 248) Rituale wie das Blut vermischen (Blutsbrüderschaft) resultieren daraus und waren letztlich die Geburt des *blood-convenant*. Vom selben Teller zu essen, der Handschlag oder das Anstoßen vor oder nach einem geschlossenem Vertrag sind heute noch Relikte, die aus dem Gedanken stammen, eine Bindung zu bekräftigen. In der weiteren Entwicklung wirkt das Übergeben einer Sache bekräftigend für den »Realvertrag« (vgl. Durkheim 1991, S. 249f). Weder der *blood-convenant* noch der Realvertrag sind Verträge im eigentlichen Sinne, da sie nicht aufgrund einer Willensübereinstimmung vollzogen wurden, sondern bei diesen Formen vor allem noch der Status der Personen bzw. der Sachen in Rechnung getragen wurden. Sie waren also vielmehr die Bestärkung bereits vorhandener Verhältnisse.

»Alle Rechte und Pflichten basieren auf einem bestehenden Zustand von Personen oder Dingen; beim Vertrag im eigentlichen Sinne hat die Verpflichtung ihren Ursprung dagegen in einem Zustand, der nur vorgestellt und noch zu verwirklichen ist.« (Durkheim 1991, S. 254)

Ein weiterer Entwicklungsschritt war daraufhin, anstelle von Sachen zu übergeben Worte auszusprechen. Bestimmte Worte gelten dabei als heilig und geben demjenigen Respekt, der sie ausspricht. Der »feierliche Vertrag« bindet den Menschen noch in zweifacher Weise: zum einen untereinander und zum anderen an Gott. Durch die ausgesprochenen Formeln wurde ein göttliches Wesen angerufen und der Schwur wurde gestärkt. Gleichzeitig sollte auch Angst hervorgerufen werden, um einer Nichteinhaltung Einhalt zu gebieten. Die feierlichen oder formellen Verträge lösten sich nach und nach vom materiellen Reichtum ab. Durch die Anerkennung des Eides als notwendige und hinreichende Bedingung ermöglichte die Kirche die Entwicklung zum »Konsensualvertrag«. Worte waren nun unmittelbarer Ausdruck des Willens. Die hinderlichen Formalitäten nahmen bei steigenden Austauschvorgängen zu viel Zeit in Anspruch. Im

Weiteren konnten somit schneller neue Beziehungen über Verträge eingegangen werden. Steigende Flexibilität im gesellschaftlichen Leben machte dies notwendig. Der zeitliche Charakter war vor allem für die Wirtschaft von tragender Bedeutung. Damit einhergehend war ein schwindender Glaube zu vermerken. Ein aktiveres Leben erforderte folglich, feierliche Vorschriften nur noch für bestimmte Anlässe (z.B. Hochzeit) geltend zu machen (vgl. Durkheim 1991, S. 263ff).

War die Bindung beim feierlichen Vertrag noch an etwas Heiliges geknüpft, wurde diese Verbindung gelöst und mit einer anderen Ursache verknüpft. Im daraus entstandenen Konsensualvertrag werden somit die nützlichen Wirkungen beibehalten, aber auf eine andere Art erzielt. Während der feierliche Vertrag seine Festigkeit durch magische oder religiöse Elemente erhielt, erfuhr der Konsensualvertrag seine Wirkung durch das Gesetz. Nun war der Weg für die Entwicklung »des objektiv gerechten Vertrages« geebnet.

Gehörte das Feilschen, Aushandeln und somit persönliche Preisüberlegungen lange Zeit zum Markt auf dem Dorf oder in der Stadt, erforderte die globale Entwicklung und Internationalisierung der Märkte Zeit sparende und gerechtere Formen der Preise (vgl. Durkheim 1991, S. 289f).

»Zusammenfassend können wir sagen, daß die Familienpflichten, während sie zahlreicher werden, zugleich einen sozusagen öffentlichen Charakter annehmen. Sie haben anfänglich nicht nur keinen vertraglichen Ursprung, die Rolle, die der Vertrag darin spielt, wird vielmehr immer kleiner. Dagegen nimmt die soziale Kontrolle über die Art, wie sie geknüpft, gelöst und verändert werden, ständig zu.« (Durkheim 1992, S. 266)

Wie sich das heutige gültige Verständnis eines »objektiv gerechten Vertrages« entwickelt hat, zeigt deutlich, dass es Vorformen dieses Vertragsverständnisses gab, die auch heute noch relevant sind, jedoch als Selbstverständlichkeit behandelt werden.

In der Arbeitsteilung unterzieht Durkheim die utilitaristische Gesellschaftstheorie deshalb einer radikalen Kritik (vgl. Müller/ Schmid 1992, S. 494). Das Interesse allein wie es Hobbes und Spencer postulieren hält Durkheim nicht für bestandsfähig. Selbstinteresse und Vertragsschluss allein hält er für unterkomplex und den Hobbesschen Anspruch den Staat als »omnipotentem Sanktionator« zu sehen, erklärt Durkheim für unrealistisch (vgl. Opielka 2006, S. 44).

»Denn wo das Interesse allein regiert, ist jedes Ich, da nichts die einander gegenüberstehenden Egoismen bremst, mit jedem anderen auf dem Kriegsfuß, und kein Waffenstillstand kann diese ewige Feindschaft auf längere Zeit unterbrechen. Das Interesse ist in der Tat das am wenigsten Beständige auf der

Welt. Heute nützt es mir, mich mit Ihnen zu verbinden; morgen macht mich derselbe Grund zu Ihrem Feind.« (Durkheim 1992, S. 260)

Durkheim erkennt hier ähnlich wie bereits Smith, dass es mehr braucht als egoistische Individuen, die einzig ihren temporäreren Interessen nachjagen, die sich genauso schnell wieder ändern können. Wenn die vor-kontraktuellen Rahmenbedingungen fehlen, zu deren Einhaltung die Akteure sich vorher moralisch verpflichten, sind Austausch und Verträge riskant. Es bleibt meist unmöglich alle möglichen Eventualitäten und Einzelheiten bei einem Vertragsabschluss vorweg einzukalkulieren. Es bedarf deshalb einer Form der Solidarität, die es erlaubt bei etwaigen Änderungen oder unerwarteten Ereignissen Lösungen zu finden, die die Vertragspartner trotzdem zu einem fairen Tausch und Verhalten bewegen (vgl. Müller/ Schmid 1992, S. 495, vgl. Opielka 2006, S. 43ff).

»Das soziale Handeln entfaltet seine Wirkungen aber nicht nur außerhalb von vertraglichen Beziehungen, sondern wirkt sich auch auf das Zusammenspiel dieser Vertragsbeziehungen untereinander aus; *denn nicht alles ist vertraglich im Vertrag.*« (Durkheim 1992, S. 267, *Hervorheb. d. Verf.*)

Der Vertrag ist nicht aus sich entstanden und erhält sich nicht selbst. Sein Ursprung ist sozialer Natur, die gleichzeitig dessen Voraussetzung ist. Der Vertrag schafft weniger neue Regeln, als dass er die vorher sozial festgelegten auf Einzelfälle anwendet.

»Es gibt nichts in der Natur der Dinge, aus der man ableiten könnte, daß die wechselseitigen Verpflichtungen eher hier als dort ihre Grenze finden. Jede Entscheidung dieser Art kann also nur aus einem Kompromiß resultieren. *Er liegt in der Mitte zwischen dem vorhandenen Gegensatz der Interessen und ihrer Solidarität.* Es handelt sich um ein Gleichgewicht, das man nur nach mehr oder weniger mühsamen Versuchen finden kann.« (Durkheim 1992, S. 270, *Hervorh. d. Verf.*)

Der Großteil unserer Beziehungen ist vertraglicher Natur. Müssten wir die Rahmenbedingungen für einen Vertrag jedes Mal aufs Neue erkämpfen, wären wir handlungsunfähig. Eine Solidarität, die lediglich aus den tatsächlich im Vertrag erwähnten und festgelegten Bedingungen bestehen würde, wäre höchst fragil (vgl. Durkheim 1992, S. 270). Verträge können folglich nur den jeweiligen Status Quo der unterschiedlichen Parteien ausdrücken. »Sie bestätigen einen faktischen Zustand; sie können aber daraus keinen Rechtszustand machen.« (Durkheim 1992, S. 47)

Im Folgenden widmen wir uns nun dem Idealtypus, der entsteht, wenn die genannten sozialen Rahmenbedingungen existieren, und der auch historisch komplementär zur gesellschaftlichen Struktur zu finden ist: Der ehrbare Kaufmann. Durkheim selbst geht nicht explizit auf diesen Personentypus ein.

4.2.4 Der ehrbare Kaufmann

Seit der Finanzkrise im Jahr 2008 gibt es immer mehr Stimmen, die über die Relevanz des ehrbaren Kaufmanns und seine ökonomische und politische Funktion diskutieren (vgl. Horn 2009, vgl. Köhler 2008). Der ehemalige Bundespräsident Horst Köhler baut darauf in seinen Reden,⁸³ Firmen wie beispielsweise die Industrie- und Handelskammer (IHK)⁸⁴ oder der Bund Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)⁸⁵ nehmen explizit die Leitgedanken des ehrbaren Kaufmanns als ethischen Kodex für ihr Handeln in Anspruch.

Auch in der Wissenschaft wird das Konzept vor allem unter dem Begriff der »Corporate Social Responsibility« (CSR) diskutiert und die Humboldt-Universität hat am Institut für Management ein eigenes Portal für den ehrbaren Kaufmann eingerichtet (vgl. Klink/ Schwalbach 2015)⁸⁶, das jedoch für eine soziologische Analyse nur bedingt erkenntnisreich ist. Daniel Klink (2008) geht der Untersuchung des ehrbaren Kaufmannes nach, der einst selbstverständliches Leitbild der Betriebswirtschaftslehre war. Seine Analysen belaufen sich auf einen Zeitraum vom 11. Jahrhundert bis in die Gegenwart. Europa teilte sich zu dieser Zeit in zwei starke Gruppen von Kaufleuten auf: einerseits die Italiener im europäischen Süden und andererseits die Hansen im Norden. Beide weisen grundlegende Ähnlichkeiten auf (vgl. Klink 2007, S. 12ff; S. 27).

»Als durchaus verwerflich galt aber noch lange Zeit, während welcher die Geschäftsanzeige schon bestand, die Geschäftsreklame, das heißt die Anpreisung, der Hinweis auf besondere Vorzüge, die ein Geschäft etwa vor anderen aufzuweisen sich anmaßte. Als den höchsten Grad kaufmännischer Unanständigkeit aber betrachtete man die Ankündigung: daß man billigere Preise nehme als die Konkurrenz.« (Sombart 1913, S. 204)

Der Kaufmann war hauptsächlich durch seine praktischen und wirtschaftlichen Fähigkeiten gekennzeichnet. In den vielen Kaufmannshandbüchern des 14. Jahrhunderts sind deshalb die Beschreibungen auf Aussagen über die praktischen Rahmenbedingungen beschränkt. Zusammenfassend kann man sagen, dass Gewinnstreben, rationale und emotionale Intelligenz, organisatorische Fähigkeiten

83 »Im Grunde wären viele Selbstverpflichtungen und gesetzliche Regelungen überflüssig, wenn jeder sich so vertrauenswürdig verhielte, wie es dem Leitbild des ehrbaren Kaufmanns entspricht.« (Köhler 2008)

84 Den traditionellen Kaufmann leben. Mit Tradition zu Innovation. Herausgegeben von der IHK für München und Oberbayern. www.muenchen.ihk.de/de/standortpolitik/Anhaenge/grundsatzbroschuere-den-ehrernen-kaufmann-leben-mit-tradition-zur-innovation-3.pdf (Stand: 05.10.2015)

85 www.ehrbarerkaufmann.de (Stand: 05.10. 2015)

86 www.der-ehrbare-kaufmann.de (Stand: 05.10.2013)

ten gepaart mit einem politischen und wirtschaftlichen Weitblick die praktische Seite des Kaufmanns ausmachten. Ein *ehrbarer* Kaufmann war somit aber noch nicht gefunden. Erst in der Verbindung mit einem tugendhaften Verhalten wurde er zu einem angesehenen Mitglied der Gemeinschaft ausgezeichnet (vgl. Klink 2007, S. 16ff). Bis zum Ende des 18. Jahrhunderts konnte Ehre mit Ehrlichkeit gleichgesetzt werden. Ehrlichkeit galt weniger als moralische denn als eine soziale Kategorie (vgl. Burkhardt 2006, S. 11). Es ist außerdem anzumerken, dass die Ehrbarkeit als Selbstverständlichkeit galt und dessen Erwähnung deshalb in vielen Dokumenten ausblieb. Individualistische Aspekte durch Institutionen zu regeln war nicht notwendig (vgl. Klink 2007, S. 34). Ähnliches galt für die Genese des ehrbaren Kaufmanns im türkischen Kontext, wie ich im Kapitel über das Ahilik-System deutlich gemacht habe und wie es Ülgener (2006, 2008) für die türkische Geschichte mit Bezug auf Sombart und Weber dargelegt hat.

Es könnte an dieser Stelle noch viel gesagt werden und weitere Literatur herangezogen werden, die diese Aussagen bestätigen, jedoch möchte ich an dieser Stelle das Moment herausgreifen, das bei all diesen ehrbaren Gedanken meist vernachlässigt wird, aber gemäß meiner These entscheidet, ob die ethischen Gedanken auch ihre praktische Umsetzung finden können: die emotionale Ausbildung und die Genese des ethischen Gefühls.

Bei Aristoteles war, wie ich in Kapitel 4.3 gleich noch ausführlich zeigen werde, echte Bildung Verstandes- wie Herzensbildung. Die Studien und analytischen Modelle zum ehrbaren Kaufmann, die in der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse verwendet werden (vgl. Klink/ Schwalbach 2015, S. 188f), mangeln aber genau an diesem Punkt, denn sie suggerieren, ethisches Handeln wäre allein über kognitive Erkenntnisse und moralische Vorschriften zu generieren. Das wäre durchaus eine schöne Wunschvorstellung, wenn ich allein dadurch, dass ich denke, dass ich gut, gerecht und ehrenvoll bin, auch mein Handeln und mein Habitus so sind. Wenn dem so wäre, wäre unsere Welt schon längst ein Paradies, denn es mangelt uns nicht an ethischen oder moralischen Gedanken, sondern an der Überwindung der psychologischen und sozialen Muster, deren Transformation und Auflösung »Arbeit an sich selbst« voraussetzt.

Wie stark kulturelle Strukturen etwa in unseren Habitus eingewoben sind, sodass wir sie als unhinterfragt hinnehmen, ohne uns darüber bewusst zu sein, zeige ich im nächsten Kapitel am Beispiel des gerechten Preises auf einer theoretischen Ebene auf.

4.3 THEORETISCHER HINTERGRUND 2: Beitragsprinzip und Gleichheitsprinzip (Aristoteles und Rawls)

Westliche Touristen, die in Länder reisen, in denen zumindest an manchen Orten noch gefeilscht wird, wie beispielsweise der Türkei, Marokko oder Indien, sind oftmals empört über diese kulturelle Praxis. Aus dem westlichen Kulturverständnis heraus, das dem »Gleichheitsprinzip« unterworfen ist, wird dies als ungerecht definiert. Dieser emotionalen Reaktion entgegen muss wissenschaftlich hinterfragt werden, ob die Universalansprüche des westlichen Gleichheitsideals, gerechtfertigt sind oder ob hier eine kulturelle Bias vorliegt?

In vormodernen Gesellschaften war vor allem das »Beitragsprinzip« vorherrschend, das »Gleichheitsprinzip« war eine Art Gegenthese und eine Antwort auf die mit dem »Beitragsprinzip« verbundenen persönlichen Missbräuche. Außerdem baut das »Gleichheitsprinzip« auf unhinterfragten Grundannahmen vormoderner Gesellschaften auf, die bei der Diskussion meist vernachlässigt werden. Heute jedoch sehe ich es als unsere Aufgabe die jeweiligen Vor- und Nachteile beider Prinzipien zu erkennen, und diese in einer mehrwertigen Logik in eine höhere Kultursynthese zu überführen.

Die Frage der Gerechtigkeit hat in der Philosophie Zeit ihres Bestehens Existenz. Einer der ersten, der in der Philosophie-Geschichte eine Theorie der Gerechtigkeit vorgelegt hat, war Aristoteles. Auch ihm war bereits bewusst, dass nicht allein das tugendhafte Verhalten der Person für die Umsetzung der Gerechtigkeit notwendig ist, sondern auch eine Form der gerechten Verteilung von Gütern (vgl. Aristoteles, 1130b; vgl. Merkel 2007, S. 1; vgl. Bien 1995, S. S. 149). Er sah beide Aspekte, während heute eigentlich nur noch der Verteilungsgerechtigkeit Aufmerksamkeit geschenkt wird.

Es gibt in der Folge unzählige Gerechtigkeitstheorien, denen unterschiedliche Prämissen zugrunde liegen. Insofern ist es unmöglich und auch nicht der Anspruch der folgenden Abhandlung darüber einen ausreichenden Überblick geben zu können. Natürlich jedoch gibt es eine Begründung für die von mir gewählte Auswahl, die ich im Folgenden erläutern möchte. Es gibt in der Theoriegeschichte unterschiedliche Gerechtigkeitsprinzipien, die sich nach wie vor im Widerstreit befinden. Dazu gehören:

- Beitragsprinzip
- Bedürfnisprinzip
- Gleichheitsprinzip
- Prinzip der Verfahrensgerechtigkeit

Das *Beitragsprinzip* deren einschlägige Vertreter Aristoteles und Friedrich Hayek sind, beruht auf der Idee eines proportionalen Gerechtigkeitsverständnisses. Ähnliches gilt für das *Bedürfnisprinzip*. Das *Gleichheitsprinzip* steht im Gegensatz

zu diesen Auffassungen, indem es alle Menschen als gleich ansieht und ihnen somit gleiche Bedürfnisse unterstellt. John Rawls und Jean-Jacques Rousseau sind dessen wichtigste Vertreter. Durch die Erkenntnis, dass die Verteilung nicht nur ein Ergebnis ist, sondern einem Entscheidungsprozess zugrunde liegt, entstand ergänzend zu den bereits existierenden Prinzipien das *Prinzip der Verfahrensgerechtigkeit*. Dieses kann allerdings den anderen Prinzipien nur als komplementäres Verfahren dienen und nicht eigenständig herangezogen werden, deshalb spielt sich die Hauptdiskrepanz zwischen »Beitragsprinzip« und »Gleichheitsprinzip« ab (vgl. Röhl 1987⁸⁷, S. 165ff; s.a. Bien 1995, S. 162f).

Im Folgenden werde ich deshalb anhand von Aristoteles das *Beitragsprinzip* und mittels John Rawls das *Gleichheitsprinzip* näher erläutern. Dies ist wichtig, um die im vorherigen Kapitel dargelegte Reibung von objektiven Preisetiketten (*Gleichheitsprinzip*) und dem Feilschen (*Beitragsprinzip*) auf dem Großen Basar in Istanbul auf einer theoretischen Basis zu verstehen und dadurch das Verständnis dieser sich widerstreitender Gerechtigkeitsprinzipien zu erweitern. Der Preis dient hier als Beispiel der abstrakten Diskussion des Verhältnisses von Form und Inhalt, Regel und Person. Aristoteles (*Beitragsprinzip*) und John Rawls (*Gleichheitsprinzip*) dienen somit als Idealtypen, an denen ein grundlegendes Problem sichtbar gemacht werden soll.

4.2.1 Beitragsprinzip: Aristoteles' Nikomachische Ethik

In der »Nikomachischen Ethik« gibt Aristoteles einen Leitfaden, wie ein gelingendes Leben zu erreichen sei. Er sieht dies vor allem im angemessenen tugendhaften Handeln. Das Gut der Glückseligkeit (*eudaimonia*) zu erreichen sieht er dabei als das oberste Ziel des menschlichen Daseins an (Aristoteles, 1094a-1096a). Dies zu erreichen bedarf eines tugendhaft-geführten Lebens. Ehre soll in diesem Sinne demjenigen gebühren, der sich als besonders tugendhaft verhält. Ehre ist der »Lohn der Tugend«. »Denn der Lohn der Tugend und Wohltat ist die Ehre« (Aristoteles, 1163b oder auch 1123b). Zentral ist für Aristoteles das angemessene und rechte Handeln in Abhängigkeit von **Person, Ort und Situation** (*Beitragsprinzip*), das nicht in einen bestimmten Moralkodex oder Dogma gefasst werden kann, wie dies traditionelle Religionen gerne tun.

⁸⁷ Im Jahr 1987 erschien das »Lehrbuch der Rechtssoziologie« erstmals im Verlag Carl Heymanns. Nach ungefähr 20 Jahren sah der Autor Bedarf nach einer Neubearbeitung und plante »eine grundlegend neue Gesamtdarstellung der Rechtssoziologie«. Der Drittmittelantrag wurde vom DFG im August 2006 abgelehnt. Der Autor arbeitet aktuell selbst an einer Überarbeitung und stellt bis dahin das alte Werk online zur Verfügung, da das Buch nicht mehr aufgelegt wird. Der letzte Stand entspricht dem Jahr 2013. Weitere Informationen sind hier zu finden: www.ruhr-uni-bochum.de/rsozinfo/ (Stand: 15.10.2015)

Die Seele kann in drei Kategorien eingeteilt werden. Zum Ersten die **Leidenschaften**, zum Zweiten die **Fähigkeiten** und zum Dritten die **Eigenschaften**. Leidenschaften sind Begierde, Zorn, Angst, Mut, Neid, Freude, Liebe, Haß, Sehnsucht, Missgunst, Mitleid etc., also folglich alles, was mit Lust und Schmerz zu tun hat. Durch die Fähigkeiten können die Leidenschaften verspürt, also Zorn, Schmerz oder Mitleid empfunden werden. Die Eigenschaften ermöglichen es, sich richtig oder falsch bzw. weise zu den Leidenschaften zu verhalten. Somit muss noch einmal betont werden, dass Leidenschaften wie Zorn, Haß usw. bei Aristoteles nicht schlecht sind, sondern eines angemessenen Umgangs bedürfen. Dazu wiederum bedarf es der Tugend, welche den Eigenschaften zuzuordnen ist. Eigenschaften gehen durch Mangel oder Übermaß verloren. Deshalb führt zu viel Bewegung, wie auch zu wenig Bewegung zur Krankheit. Nur durch das angemessene Verhalten entsteht Gesundheit. Ähnlich verhält es sich mit allen menschlichen (Grund)Bedürfnissen wie Nahrung, Beziehungen, Sexualität etc.

Das richtige Maß kann nämlich nicht als rigide abstrakte Norm konzipiert werden, sondern ist kontextbedingt immer abhängig von **Person, Ort und Situation**. Durch Übermaß und Mangel gehen Besonnenheit und Tapferkeit zu grunde, durch das Maß werden sie bewahrt. Die Eigenschaften können gut an Lust und Schmerz manifestiert werden. Wer besonnen mit den körperlichen Bedürfnissen umgeht ist tugendhaft. Der hingegen, der dies ungern tut, ist es nicht. Tugendhaftigkeit darf deshalb nicht mit Leidenschaftslosigkeit und Stille verwechselt werden, sondern bedeutet vielmehr, sich angemessen zu verhalten, was im ethischen Gefühl empfunden und mit einer bewussten und standfesten Entscheidung beschlossen wird (vgl. Aristoteles, 1105b ff.).

»Wenn es nämlich drei Ziele des Erstrebens und des Meidens gibt, das Schöne, Förderliche und Angenehme, und ebenso die Gegensätze, das Hässliche, Schädliche und Schmerzhafte, so wird der Tugendhafte in all diesem das Rechte finden, der Schlechte aber in allem das Rechte verfehlten, vor allem aber, was die Lust betrifft.« (Aristoteles, 1104b).

Ein ehrenhaftes Handeln liegt in der Mitte zwischen zwei Polen. Weder Egoismus noch Altruismus sind ehrenhaft, sie sind die zu beschreibbaren Polaritäten, während das rechte Handeln nicht festgeschrieben werden kann, sondern sich je nach Kontext neu konstituiert. Dieses rechte Maß zu finden schafft der Tugend- und Ehrenhafte. Die Mitte hat keinen Namen.

Aristoteles unterteilt die Tugenden in eine *dianoetische*, verstandesmäßige (Weisheit, Auffassungsgabe, Einsicht) und eine *ethische* (Großzügigkeit, Besonnenheit), die sich durch die praktische Übung auszeichnet.

»Denn wir meinen, daß der wahrhaft Gute und Verständige in guter Haltung jede Art von Schicksal trägt und in der gegebenen Lage stets das Beste

tut, wie auch der tüchtige Feldherr das gegebene Heer auf das kriegsmäßige einsetzt und der Schuster mit dem gegebenen Leder den schönsten Schuh verfertigt und so auch alle anderen Handwerker.« (Aristoteles, 1100b-1101a)

Während die Einübung der verstandesmäßigen Tugend größtenteils durch Belehrung erfolgt, geschieht dies bei der ethischen vor allem durch Gewohnheit bzw. durch praktische Einübung. Letztlich bedingen sich beide gegenseitig. Der Stein wird sich niemals daran gewöhnen nach oben zu steigen, denn er ist darauf angelegt nach unten zu fallen. Ähnlich ist es mit dem Feuer, dessen Flammen nach oben und nicht nach unten steigen. Mit den Tugenden verhält es sich so, dass sie weder von Natur noch gegen Natur sind, vielmehr sind die Menschen von Grund her darauf ausgerichtet, sie aufzunehmen. Zu ihrer Vollendung bedarf es der tugendhaften *Handlung*. Die entsprechenden Fähigkeiten liegen somit als rudimentäre Möglichkeiten in den Menschen, die durch die Übung zu Gewohnheiten und somit in Fähigkeiten umgewandelt werden müssen. So wird auch der Baumeister erst durch bauen ein solcher und ein Mensch erst durch gerechtes Handeln gerecht. Ziel jedes Gesetzgebers sollte somit sein, seine Bürger durch die Gesetze zu tugendhaften Menschen zu erziehen (vgl. Aristoteles, 1103a ff). Es gibt nun gute und schlechte Baumeister, gerechtes und ungerechtes Handeln. »Es kommt also nicht wenig darauf an, ob man von Jugend auf dies oder jenes gewöhnt ist; es kommt vieles darauf an, ja sogar alles.« (Aristoteles, 1103a)

Der Tugendbegriff (griech. *areté*, Tüchtigkeit) hat eine lange Tradition. Die philosophisch-ethischen Tugendlehren interessieren nur jene Tüchtigkeiten »letzte Grundhaltungen mit denen sich die sittliche Vervollkommenung des Menschen ausspricht« (von Bollnow 1981, S. 19 zitiert nach Bellebaum 1984, S. 73). Das Wort Tugend ist mittlerweile wenig gebräuchlich und wird oft verbunden mit äußerlich korrektem Lebenswandel, Scheinheiligkeit, Bravheit, altmodischer Gesinnung, Trottel, Keuschheit etc. (vgl. ebd.). »Kurzum: der soziale Wandel hat vor Tugenden und Tugendlehren nicht Halt gemacht und dabei eben auch den Wortgebrauch beeinflusst« (ebd., S. 74). Wer moderne Werte wie Pluralität und Differenzierung durchweg positiv konnotiert, übersieht die darunter liegende Orientierungslosigkeit der Menschen (vgl. ebd.). Die Beschäftigung mit Tugenden geht zurück ins antike Griechenland. Platon (Der Staat, 427-436) ist richtungsweisend hierfür und ordnet die Tugenden in »Der Staat« hinsichtlich der drei Seelenteile in die Mäßigkeit, die Tapferkeit und die Weisheit, welche er mit der vierten übergeordneten Tugend, der Gerechtigkeit, ergänzt. Im Mittelalter wurden diese mit den drei christlichen Tugenden Glaube, Hoffnung und Liebe erweitert, welche Thomas von Aquin in einem Grundstock von sieben Tugenden vereint. Mitgefühl, Rücksichtnahme, Dankbarkeit und Treue können als weitere Beispiele angeführt werden. Die Liste könnte ohne weiteres verlängert werden. Ein geschlossenes System von Tugenden zu entwerfen ist

folglich weder möglich noch sinnvoll. Aristoteles erkennt dies und ordnet sie folglich nicht stringent, sondern »in lockeren Gruppen« (vgl. von Bollnow 1958, S. 24ff).

Die **Gerechtigkeit** ist wie für Platon auch bei Aristoteles eine übergeordnete Tugend. Sie ist gleichzeitig eine vollkommene Tugend und ein Teil der anderen Tugenden (vgl. Platon, Der Staat, 332-334). Die Gerechtigkeit ist deshalb eine universale Tugend, weil sie für alle Gebiete von Relevanz ist. Ferner ist gerecht derjenige, welcher sich gegenüber anderen und nicht nur sich selbst derart verhalten kann. Aristoteles sieht somit verstärkt im *Beitragsprinzip* den Weg Gerechtigkeit zu verwirklichen.

Die Einheit der dianoetischen Verstandestugenden und ethischen Tugenden, die insbesondere auf der emotionalen Ebene zu verorten sind und sich im Handeln ausdrücken, wurde jedoch im Laufe der Geschichte voneinander getrennt. Die Vernunft und die Ratio über die Emotionen und die biologisch-triebhafte Seite des Menschen zu stellen wurde nach Jung (1968X: 373ff) durch das Christentum eingeleitet (vgl. Bühl 2000, S. 153). Diese Trennung wurde in der Geschichte weitergeführt.

Max Weber sah die Entwicklung des kapitalistischen Geistes als Trennung von Rationalität und Religion. Interessen und Leidenschaften waren hier zwei entgegengesetzte Handlungspole. Demgegenüber erläuterte Albert O. Hirschman, dass im Zuge des kapitalistischen Geistes Interessen Leidenschaften vorgezogen wurden, jedoch nicht in einer absoluten Negation der Leidenschaften, sondern vielmehr in der utilitaristischen Verwendung bestimmter gewinnbringender Leidenschaften gegenüber anderen (vgl. Neckel 2011, S. 43).

»Eine solche Formulierung wurde denn auch gefunden, und zwar in der Weise, daß die Interessen der Menschen ihren Leidenschaften gegenübergestellt wurden, um damit die günstigen Folgen, die sich ergeben, wenn die Menschen sich durch ihre Interessen leiten lassen, dem verhängnisvollen Zustand entgegenzusetzen, der herrscht, wenn die Menschen ihren Leidenschaften die Zügel schießen lassen.« (Hirschman 1987, S. 40)

Man dachte also, dass das vernünftige und rationale Denken etwas Positives wäre, während die emotionalen Leidenschaften als gefährlich und negativ eingestuft wurden. Im Liberalismus des frühen 17. Jahrhunderts wurden Leidenschaften als starke und schwer beherrschbare Emotionen verstanden.

»Leidenschaften schalten jede reflexive Distanzierung in dem Maße aus, wie sich die ganze Person in das Begehrn eines einzigen Objekts involviert, dessen psychologisches Gewicht alles andere zur Seite drängt. Folgerichtig werden Leidenschaften emotionspsychologisch auch in die unmittelbare Nachbarschaft zur sexuellen Erregung gestellt.« (Neckel 2011, S. 43)

Moralische Kontrolle wurde somit als Mittel gesehen der Entgleisung der »gefährlichen« Leidenschaften Einhalt zu gebieten. Während seit Augustinus die Gier in der Dreieinigkeit von Machtgier, sexueller Zügellosigkeit und Habsucht verstanden wurde, vollzog sich im frühen Liberalismus ein geistesgeschichtlicher Wendepunkt. Die Habsucht wurde positiv umgewandelt (vgl. Neckel 2011, S. 43):

»Daß nämlich eine Gruppe von Leidenschaften, die bislang verschiedentlich als Gier, Habsucht oder Gewinnsucht bekannt waren, nutzbringend eingesetzt werden könnten, um andere, wie Ehrgeiz, Machtgier oder sexuelle Begierde zu bekämpfen oder zu zügeln.« (Hirschman 1987, S. 49)

Die Habgier erfuhr in diesem Zuge eine Aufwertung zu einer »privilegierten Leidenschaft«, deren Aufgabe es war »die ‚wilden‘ Triebe zu zähmen« (ebd., S. 49f). Damit wurden auch die Vorteile des Antriebs, der primär aus Emotionen bestand, erkannt. Das Interesse diente damit vielmehr dazu die Leidenschaften in einer domestizierten Form aufzunehmen, anstatt sie wahllos oder gar obsessiv auszuleben. Durch ihre Bindung an wirtschaftliche Interessen und der Limitierung ihrer Erregungsmöglichkeiten sollte die Gier im Zaum gehalten werden und im Sinne David Humes in eine »ruhige Leidenschaft« gewandelt werden (vgl. Hirschman 1987, S. 75; vgl. Neckel 2011, S. 44).

Im klassischen Liberalismus des 18. Jahrhunderts war man sich der Schattenseiten gieriger Leidenschaften bewusst. Gleichwohl sah man, dass ökonomisches Gewinninteresse einer starken Affektstruktur zugrunde liegt. Diese Einsicht wurde in den folgenden ökonomischen Theoriesträngen, vor allem dem neoklassischen, vernachlässigt und »zum harmlosen Modell des vernünftigen Eigennutzes, hinter dem alle gewissermaßen schmutzigen Seiten des Gewinnstrebens vollständig verschwanden« (Neckel 2011, S. 44) – rationale Wirtschaftssubjekte mit reiner emotionsloser Zweckrationalität.

Rationale Verfolgung der Eigeninteressen schien somit die Lösung für das reibungslose Funktionieren der sozialen Ordnung. Das Paradigma dieses Denkens war »der friedliche Kaufmann«. »Man sage sich gewissermaßen: Solange sich jemand nur darum kümmert, Geld zu verdienen, richtet er gesellschaftlich keinen Schaden an.« (Schimanck 2000, S. 114). Heute zeigt sich, dass diese Theorie angesichts der Wirtschaftskrisen, die wir erleben, problematisch ist.

»Die Spekulationen Montesquieus und Stuarts über die heilsamen politischen Konsequenzen der wirtschaftlichen Expansion waren eine Großtat der Phantasie auf dem Gebiet der politischen Ökonomie – eine Tat, die großartig bleibt, auch wenn der Lauf der Geschichte diese Spekulationen im wesentlichen widerlegt hat.« (Hirschman 1987, S. 125)

Gleichwohl ist heute allgemein bekannt, dass unsere Emotionen unsere Entscheidungen und Handeln unbewusst bestimmen, die dann aber wiederum rational verteidigt und als rationales Interesse vermarktet werden.

Interesse und Rationalität scheinen noch heute so selbsterklärend, dass sich niemand mehr darum bemüht dies genauer auszuführen (vgl. Hirschman 1987, S. 52). Rationale Handlungen werden unhinterfragt als richtig angesehen und es wird gefragt: Wie komme ich zu einer rationalen Entscheidung? Es wird gar nicht hinterfragt, ob eine rationale Entscheidung überhaupt die beste ist. Dieses dualistische Denken meint, dass wenn man Personen und mit ihnen einhergehende Bedürfnisse und Leidenschaften unterdrücke, seien die Probleme gelöst. Was im dualistischen Denken allerdings anklingt, ist vielmehr die kirchliche Spaltung von »guten oberen« Tugenden und »schlechten niederer« Trieben, die bereits von C.G. Jung als tiefesitzendes Problem der Kollektivseele angesehen wurde (vgl. Bühl 2002, S. 153) Mit C.G. Jung könnte man argumentieren, dass ein Schatten dauerhaft nicht zu verdrängen ist, sondern nur durch die bewusste Durchdringung und Transformation gelöst werden kann. Auch die aristotelische Auffassung war eine andere. Bei dieser ging es um eine Kultivierung der Leidenschaften und nicht deren Unterdrückung, sowie daneben um die Bildung eines standfesten tugendhaften Charakters. Kurzum Herzens- und Verstandesbildung bedingen sich gegenseitig. In eine ähnliche Richtung argumentiert Adam Smith in seiner Theorie der ethischen Gefühle, wo durch das »Gefühl für das sittlich Richtig« die Interessen, die durchaus auch egoistisch konnotiert sein können, als Selbstregulation des Einzelnen dienen.

»Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.« (Smith 2010, S. 5)

4.2.2 Gleichheitsprinzip: John Rawls' Theorie der Gerechtigkeit

Anders als Aristoteles beschäftigt sich John Rawls mit dem *Gleichheitsprinzip* bzw. mit dem *Prinzip der Verfahrensgerechtigkeit* auf Grundlage des *Gleichheitsprinzips*. Rawls' Theorie der Gerechtigkeit zielt auf eine Gerechtigkeitsvorstellung, welche die traditionelle Lehre des Gesellschaftsvertrages – wie etwa von Locke, Rousseau und Kant – zu verallgemeinern und auf eine höhere Abstraktionsebene zu heben sucht (Rawls 1998, S. 11f).

John Rawls trägt wesentlich zur Renaissance der Vertragstheorien nach Hobbes, Locke und Hume bei. Thomas Hobbes sah den inneren Frieden durch die Religionskriege in Gefahr. Die Lösung des im Urzustand geführten Krieges alle gegen alle kann bei Hobbes nur durch die Selbstentmachtung des Individu-

ums zugunsten einer absoluten Herrschaft gewonnen werden. Der Grundcharakter der Rawlschen Theorie lässt sich dahingehend beschreiben, dass die Gerechtigkeit in der Moderne nicht mehr qua einer vorgegebenen Ordnung zu legitimieren sei, sondern die Ordnung selbst von der Gerechtigkeit her zu begründen wäre. Die Instanz neuzeitlicher Vertragstheorien ist somit nicht Gott, sondern das Individuum. Dies ist die Reaktion auf die durch Reformation, Aufklärung, Entwicklung der modernen Wissenschaften und zunehmende Ökonomisierung entstandene Auflösung traditioneller Orientierungsmuster.

Bei Aristoteles gab es bereits die zwei Gerechtigkeitsprinzipien der *iustitia distributiva* (Verteilungsgerechtigkeit) und der *iustitia direktiva* (Einhaltung der Vertragsverpflichtungen) (vgl. Merkel 2007, S. 1; s.a. Bien 1995). Im Zuge der Moderne wurde der Fokus verstärkt auf die Verteilungsgerechtigkeit gerichtet, während die *iustitia direktiva* und die Charakterbildung vernachlässigt wurde. So ist auch zu erklären, dass Rawls sich Aristoteles und der Tradition verpflichtet sieht, allerdings eben nur der einen und nicht der anderen Traditionslinie.

Als gerecht oder ungerecht kann man umgangssprachlich verschiedene Dinge wie etwa Verträge, Kriege, Urteile etc. bezeichnen. Rawls fasst diesen Begriff enger. Er benutzt ihn ausschließlich zur moralischen Bewertung von Institutionen. Seinen Moralbegriff gliedert er zum einen in die Gerechtigkeitslehre und zum anderen in die Fragen der Ethik. Erstere »beurteilt die sozialen Institutionen, die die Beziehungen und Interaktionen innerhalb eines Sozialsystems strukturieren« (Pogge 1994, S. 36) Dieser Moralbegriff basiert somit auf einer Gerechtigkeitslehre, die »die sozialen Institutionen, die die Beziehungen und Interaktionen innerhalb eines Sozialsystems strukturieren« (ebd.).

»Als Vertragstheorien bezeichnet man moral-, sozial- und politikphilosophische Konzeptionen, die die moralischen Prinzipien menschlichen Handeln, die rationale Grundlage der institutionellen gesellschaftlichen Ordnung und die Legitimationsbedingungen politischer Herrschaft in einem hypothetischen, zwischen freien und gleichen Individuen in einem wohldefinierten Ausgangszustand geschlossenen Vertrag erblicken und damit die allgemeine Zustimmungsfähigkeit zum fundamentalen normativen Gültigkeitskriterium erklären.« (Kersting 2002, S. 163)

Rawls Grundfrage lautet: Wie muss die Grundstruktur einer Gesellschaft beschaffen sein, damit die gemeinsam erwirtschafteten Güter gerecht verteilt werden? Für Rawls zählt der »Vorrang des Rechten vor dem Guten«.

»Eine moderne demokratische Gesellschaft ist nicht einfach durch einen Pluralismus umfassender religiöser, philosophischer und moralischer Lehren gekennzeichnet, sondern durch einen Pluralismus zwar einander ausschließender, aber gleichwohl vernünftiger umfassender Lehren. Keine dieser Leh-

ren wird von Bürgern allgemein bejaht. Und es ist nicht zu erwarten, daß eine von ihnen (oder irgendeine andere vernünftige Lehre) in absehbarer Zeit von allen oder fast allen Bürgern bejaht wird. Der politische Liberalismus geht davon aus, daß eine Pluralität vernünftiger und dennoch einander ausschließender umfassender Lehren das natürliche Ergebnis des Gebrauchs der menschlichen Vernunft innerhalb des Rahmens der freien Institutionen einer konstitutionellen Demokratie ist« (Rawls 1998, S. 12f).

Es gibt eine Liste von Grundgütern, an deren gerechten Verteilung alle ein Interesse haben, wie etwa Grundrechte und Grundfreiheiten, Freizügigkeit und freie Berufswahl vor dem Hintergrund vielfältiger Möglichkeiten, Befugnisse und Zugangsrechte zu Ämtern und Positionen innerhalb der politischen und ökonomischen Institutionen der Grundstruktur, Einkommen und Besitz; und schließlich, die sozialen Grundlagen der Selbstachtung (vgl. Rawls 1998, S. 275). Durch ein gedankliches Experiment soll im »Urzustand« und hinter dem »Schleier des Nichtwissens« die gesellschaftliche Struktur in eine gerechte Ordnung gebracht werden.

»Im Urzustand dürfen die Beteiligten weder die soziale Stellung noch die besonderen Globaltheorien der von ihnen repräsentierten Personen kennen. Ebenso wenig kennen sie die rassische und ethnische Gruppenzugehörigkeit der Personen, ihr Geschlecht oder ihre diversen angeborenen Fähigkeiten wie Stärke und Intelligenz – allesamt im Bereich des Normalen. Diese Informationsbeschränkungen kennzeichnen wir metaphorisch und sagen, die Beteiligten befänden sich hinter einem Schleier des Nichtwissens.« (Rawls 2003, S. 40)

Hier gilt vor allem die Maximin Regel: die am meisten Benachteiligten sollen am besten gestellt sein »Maximum der Minima«. Daraus leitet er zwei Gerechtigkeitsgrundsätze ab:

1. »Jede Person hat den gleichen unabdingbaren Anspruch auf ein völlig adäquates System gleicher Grundfreiheiten, das mit demselben System von Freiheiten für alle vereinbar ist.
2. Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die unter Bedingungen fairer *Chancengleichheit* allen offenstehen; und zweitens müssen sie den am wenigsten begünstigten Angehörigen der Gesellschaft den größten Vorteil bringen (*Differenzprinzip*).« (Rawls 2003, S. 78)

Der »überlappende Konsens« solle dann unabhängig von moralischen, philosophischen oder religiösen Weltanschauungen zu begründen sein. Vernunft und

rationale Argumente wären die Mittel für gerechten und fairen Austausch gleicher Individuen.

Gerechtigkeitstheorien bewegen sich meist zwischen zwei Hauptachsen, das ist einerseits die Frage, ob dem Individuum oder der Gemeinschaft Vorrang gegeben wird, der klassische Streit zwischen Liberalismus und Kommunitarismus. Andererseits stellt sich die Frage, ob die Theorien der Verteilungsgerechtigkeit eher zu- oder abgeneigt gegenüber stehen (vgl. Merkel 2007, S. 2).

Die stärkste Kritik hat der Liberalismus⁸⁸ durch den Kommunitarismus erfahren. Im Liberalismus geht man von einem Menschenverständnis aus, welches das Individuum als von sozialen, historischen und kulturellen Kontexten losgelöst begreift. Dabei leben die Mitglieder von moralischen Traditionen, die in Gemeinschaften gebildet werden zu deren Erhaltung der Liberalismus keinen Beitrag leistet. Damit einhergehend wird der Anspruch auf eine universalistische Moralbegründung postuliert. Dem allen liegt ein Neutralitätsanspruch zu Grunde, der sich bei genauer Betrachtung als Farce erweist, da im Liberalismus selbst ein Konzept des »guten Lebens« implizit vermittelt wird (vgl. Meyer 1996, S. 39-71). »Die begründungstheoretische Leistungsfähigkeit des Vertrages ist prinzipiell begrenzt; die Vertragstheorie vermag nicht auf eigenen Füßen zu stehen und bedarf immer fremden systematischen Beistandes.« (Kersting 2001, S. 124) Moderne Gesellschaften haben sich in gewisser Weise jedoch auch von den Werten der traditionellen Gesellschaft ernährt:

»Der freiheitlich säkularisierte Staat lebt von Voraussetzungen, die er selbst nicht garantieren kann. Das ist das große Wagnis, das er, *um der Freiheit willen*, eingegangen ist. Als freiheitlicher Staat kann er einerseits nur bestehen, wenn sich die Freiheit, die er seinen Bürgern gewährt, *von innen her, aus der moralischen Substanz des einzelnen* [...] reguliert.« (Böckenforde 1967, S. 60, *Hervorh. d. Verf.*)

Bei Rawls ist das (Gerechtigkeits)Problem hauptsächlich ein Strukturproblem, er fragt sich weniger, wie ein Charakter und eine Person gebildet wird, sondern geht davon aus, dass gerechte Gesellschaftsstrukturen automatisch zu einer gerechteren Welt führen. Gemäß meiner These, dass das Hauptproblem moderner Gesellschaft ursächlich in der bereits dargelegten kollektiv narzisstischen Persönlichkeitsstörung begründet ist und die Lösung in der Aufarbeitung sozialer und psychologischen Komponenten auf der emotionalen Ebene liegt, die mit einer

88 Problematisch ist heutzutage die Verwendung des Begriffes Liberalismus. Die klassischen Liberalen wie Adam Smith verbanden ethische Tugenden mit freiheitlichen Ansprüchen. Erst im Zuge des Neoliberalismus, wurde Freiheit als Parameter zur Befriedigung narzisstischer Bedürfnisse gebraucht.

Charakterbildung einhergehen, möchte ich abschließend folgende Kritik an Rawls Theorie und dem *Gleichheitsprinzip* äußern:

- Im Kontext der Logik seiner Zeit hebt Rawls vor allem die Vernunft als zentrales Kriterium zur Erschließung universeller Lehren sowie der Bejahung dessen durch die Bürger der Gesellschaft hervor. Hier zeigt sich sogleich wieder die einseitige Überhöhung der Vernunft, die von sich als aufgeklärt verstehtenden Wissenschaftlern, Philosophen und Intellektuellen unhinterfragt als Anfangs- und Endpunkt aller Theorien herangezogen wird. Aristoteles hingegen sah die Notwendigkeit der Verbindung von Tugenden, die die Vernunft betreffen und von dieser erkannt werden, sowie der Charaktertugenden, die die emotionale Bildung in ihrem Fokus haben. Das Ehrgefühl, das eng mit dem Gerechtigkeitsgefühl verknüpft ist, liegt als rudimentäre Möglichkeit im Menschen selbst, muss aber durch ein bestimmtes Training ausgebildet werden, da es ansonsten rudimentär verkümmert.
- »Rawls' Ziel ist die Befreiung der individuellen Lebenschancen von den Zufälligkeiten der sozialen Herkunft, des Geschlechts und der natürlichen Begabung.« (Merkel 2007, S. 6) Somit wird der Mensch nach dieser Theorie allein dadurch befreit, dass alle äußeren Umstände, die zur Unterdrückung dienen, beseitigt werden. Schon Georg Simmel (1995) entlarvte ein derart naives Verständnis der Freiheit, das lediglich auf »äußere quantitative Freiheit« (vgl. Kapitel 2.2) setzt, in seinem Aufsatz »Die beiden Formen des Individualismus«. Genau dieser Fehler wurde bereits in der Aufklärung begangen, indem man dachte, durch den Sturz aller religiösen, politischen oder wirtschaftlichen Kräfte und die Auflösung aller ständischen zünftigen und kirchlichen Bindungen würde sich die »innere qualitative Freiheit« von selbst entwickeln. Aber genau an dieser Stelle liegt die Täuschung (vgl. Simmel 1995, S. 50ff), was uns zu einem dritten Kritikpunkt führt.
- Rawls vernachlässigt wie viele moderne Denker im Zuge der Aufklärung (s. Kritikpunkt 1) die Frage nach der Genese und Bildung der Person und ihres Charakters. Ich trenne an dieser Stelle bewusst zwischen Person und Charakter, Persönlichkeitsbildung und Charakterbildung. Die Person ist der äußeren Seite des Habitus, der »subjektive Kultur« (Simmel) zugewandt, gemäß der *personae*, der Maske, die nach außen hin getragen wird. Der Charakter bezieht sich auf die innere ethische Dimension des Habitus, der »individuellen Seele« (Simmel), die in der Persönlichkeitsbildung der »außengeleiteten« (Riesman) Moderne vollkommen vernachlässigt wird. Letztlich geht Person mit Charakterbildung einher, die Person ohne Charakter ist keine Person im philosophischen Sinne (s. Hannah Arendt). In der Postmoderne wird jedoch die Person im Kontext der Persönlichkeitsbildung einseitig außengeleitet verwendet. Es geht in der außengeleiteten modernen Gesellschaft (Riesman

1960) nicht darum, wer man ist, sondern wie man wirkt, wie man in jedem Rhetorik-Training lernen kann. Die Charakterhaltung ist auch insofern wichtig, als sie die Vor-Bedingung der rechten Entscheidung und Güterverteilung hinter dem »Schleier des Nichtwissens« garantiert wie die »nicht-vertraglichen Elemente« (Durkheim) den Vertrag. Rawls vergisst die komplexe Genese der Person im kulturellen und historischen Kontext zu untersuchen, und sieht den Menschen bereits als vollkommenen reifen Menschen an, den es nach Aristoteles erst noch zu schaffen gilt. Das heißt nicht, dass wir keine Verteilungsgerechtigkeit brauchen, sondern dass wir theoretisch und praktisch erst dann dazu fähig werden, wenn wir in uns das Gerechtigkeitsgefühl ausgebildet und unsere narzisstischen emotionalen Bedürfnisse überwunden haben.

4.2.3 Zur Vorrangstellung des Beitragsprinzips in transnationalen Kulturen

»Das Kalkül wird nur geduldet, wenn es sich dem *Gefühl der Gerechtigkeit* unterordnet, welches eher in einem akribischen *Gerechtigkeitssinn* (der ›Ehrensache‹) als in einem rationalen und abstrakten Verständnis von Gleichheit wurzelt.« (Bourdieu 2000, S. 46, *Hervorheb. d. Verf.*)

Mit diesem Zitat, das ich hier bewusst wiederhole, bringt Bourdieu den grundlegenden Unterschied zwischen dem *Beitragsprinzip* und dem *Gleichheitsprinzip* auf den Punkt. Das *Beitragsprinzip* ist gekoppelt an ein »Gefühl der Gerechtigkeit«, dem sich das Kalkül unterzuordnen hat. Das Verständnis eines abstrakten und rationalen *Gleichheitsprinzips* wird in der modernen Gesellschaft, der ›Ehrensache‹ vorgezogen und es herrscht die allgemeine unhinterfragte Annahme, dass eine Gesellschaft gleicher, freier und rationaler Individuen doch die bessere Gesellschaft wäre. Erst im Zuge der Postmoderne bröckelt dieses einseitige Verständnis immer stärker, da nun auch die Schattenseiten dieser Vorannahme zu Tage treten: Anomie, Vereinzelung, soziale Verarmung etc. Der kollektive Fehlschluss dieser Grundannahme kann nur im historischen Rahmen verstanden werden.

Die mit der Ehre einhergehenden Missbräuche durch die Vorteilsnahme persönlicher Beziehungen oder grausame Gewalttaten verführten zu der Annahme zu glauben, dass Rationalität etwas Gutes und Emotionalität etwas Schlechtes sei. Dass wir nun allerdings einmal vor allem durch unser Emotional- und Gefühlsleben bestimmt werden, sollte mittlerweile zum Allgemeinwissen gehören, was bedeutet, dass wir unsere emotional gefällten Entscheidungen rational legitimieren, weil die Gesellschaft in der wir leben nur rationale Erklärungen anerkennt und akzeptiert. Nüchtern, rational und wertfrei betrachtet zeigt dies aber vielmehr die Notwendigkeit einer emotionalen Charakterbildung, um die ethischen Tugenden des Herzens und dianoetischen Tugenden der Vernunft in

ein Zusammenspiel zu bringen, denn sicher ist auch, dass wir nicht zurück in eine bloße Emotionalität fallen sollten, die archaischen Kulturen zugrunde liegt – keine Prä rationalität, sondern Trans rationalität (vgl. Kapitel 2.3.5).

Wichtig ist hierbei vor allem zu begreifen, dass diese Prinzipien emotional in unseren Habitus-Strukturen verankert sind und uns unbewusst in unserem Denken, Fühlen, Wahrnehmen und Handeln prägen. Es sind in den Terminen Bourdieus »strukturierte Strukturen«. Wir haben theoretisch und schriftlich niedergelegt teilweise die tugendhaftesten Gesetze. Wir haben universelle Menschenrechte, aber warum leben wir sie nicht?

4.4 Die Restauration des Großen Basars und die daran beteiligten Gruppierungen: Ein Kampf um Macht und Prestige

Die mehr als 550-jährige Geschichte ist nicht spurlos an dem Gemäuer des Großen Basars vorbeigegangen und an vielen Stellen gibt es Makel: Der Regen dringt durch die Gemäuer und hinterlässt bei starken Regenfällen kleine Pfützen und Bäche, Schimmel und Fäulnis machen sich breit, die Wandmalereien und der Stuck blättern ab. In den Sommermonaten quält die Hitze Besucher und Händler, während in den Wintermonaten die kalten Temperaturen vor dem Inneren des Basars keinen Halt machen. Man diskutiert über Klimaanlagen und Isolation. Außerdem gibt es nicht ausreichend Parkplätze für die mehr als 300.000 Besucher täglich und 40.000 Beschäftigten. Ob Gas, Wasser oder die Elektrizitätsfrage⁸⁹ – alles in allem bedarf es dem Großen Basar einer dringenden Restauration.

Die letzte Restauration des Basars ist für das Jahr 1983 zu verzeichnen. Allerdings wurde diese nicht ordnungsgemäß durchgeführt und die Mängel machen sich heute bemerkbar. Eine letzte ordentliche Restauration kann für das Jahr 1954, nach dem damaligen Erdbeben verzeichnet werden, was allerdings ca. 60 Jahre zurück liegt.⁹⁰

»1954 fire caused severe damages in the Bazaar. The governor of the time, Kerim Gökay, and the head of the Grand Bazaar Tradesmen Union, Mehmet Esmer, had showed great effort in order to re-construct the Bazaar. On April 25, 1955, a law 6538 on the restoration and repairation of the Bazaar was published by the official newspaper numbered 8989. The expenses for the roads and areas were met by the Ministry of Public Works. The City

-
- 89 »Today there is still this wire terror lived in the Grand Bazaar. The telephone and diaphone wires create an extreme visual pollution. When you add a good number of lambs hanging sporadically from to that, you can imagine the enormous traffic of wires. The situation was worse until 1986. While the electrical wires hung over the walls and ceilings were threatening the whole Bazaar, that year, a foreign delegate visited the Bazaar. As he realized the threat which such an important historical inheritance was under, he wrote a better explaining the situation to Turgut Özal, the prime minister of the time. Turgut Özal took the situation in hand and gave orders to the Department of Energy to all the wires to underground. However, during the subsurface exploration that we had done in 2002, we were shocked to find out that the electric wires and the water canals were laid together. Any water canal that could leak might have caused a tragedy. We were literally living on a bomb. We tried to relocate the wires as much as we could, but it was not enough.« (Özbey 2010, S. 246)
- 90 vgl. Hürriyet Daily News (2008): Grand Problems at Grand Bazaar, 06.06.2008 www.hurriyedailynews.com/grand-problems-at-grand-bazaar.aspx?pageID=438&n=grand-problems-at-grand-bazaar-2008-06-14 (Stand: 06.06.2014)

of Istanbul undertook the cost of the restoration of stores. But the amount of money that was determined by the Ministry of Public Works was paid back in payments to the City of Istanbul by the storeowners in ten years. This means that the repair and maintenance costs of the stores were paid by the storeowners while the government paid for the damage on the street and its components.« (Özbey 2010, S. 255)

Im Jahr 2012 diente der Große Basar als Kulisse für Teile des James-Bond-Filmes »Skyfall«. Die Stimmung über diese Entscheidung war unter den Händlern gespalten. Man erhoffte sich durch den berühmten Film weltweite Werbung, gleichwie die Ladenbesitzer insgesamt eine Aufwandsentschädigung von ca. 3 Million Lira erhielten.⁹¹ Doch gleich zu Drehbeginn raste ein Stuntman in ein 330 Jahre altes Juweliergeschäft, wobei darüber hinaus noch eine wertvolle Kristallscheibe zu Bruch ging. Dazu kam, dass die Motorradszenen auf dem Dach des Großen Basars große Schäden anrichteten, die später nur notdürftig repariert wurden.⁹²

Dieses Kapitel soll verdeutlichen, was der Unterschied von Ehre, Macht und Prestige ist und warum eine ehrenvolle Charakterhaltung als Ergänzung der fachlichen Eignung ein notwendiges Regulativ gesellschaftlicher Aushandlungsprozesse darstellt. Am Beispiel der Diskussion um die Restauration des Großen Basars kann aufgezeigt werden, wie Macht und Prestige benutzt werden um Reputation zu erlangen, warum aber ein ehrenvoller Habitus im wirtschaftlichen wie politischen Leben notwendig ist, um einen gerechten Handel abzuwickeln und ehrbar im politischen Leben zu agieren. Institutionelle Regelungen und Gesetzesformeln reichen dazu nicht aus, denn Handlungen werden immer von Personen ausgeführt, sodass die Ausbildung der Integrität und Ehrbarkeit weit bedeutender ist als jedwede äußere schriftliche Niederlegung. Es ist auch nicht die Macht als solche, die gerne als das Problem dargestellt wird, sondern ihre

91 Entspricht ca. 1,2 Mio Euro (durchschnittlicher Kurs im Jahre 2015)

92 vgl. Deutsch-Türkische-Nachrichten (DTN) (2012): Schaden vs. Nutzen: James Bond Dreh in Istanbul hinterlässt gemischte Gefühle, 23.04.2012. www.deutsch-tuerkische-nachrichten.de/2012/04/452351/schaeden-vs-nutzen-james-bond-dreh-in-istanbul-hinterlaesst-gemischte-gefuehle/ (Stand: 26.04.2015);

vgl. Deutsch-Türkische-Nachrichten (DTN) (2015): Renovierung im Großen Basar. Istanbuler Polizei räumt Läden gewaltsam, 25.04.2015. www.deutsch-tuerkische-nachrichten.de/2015/04/511296/renovierung-im-grossen-basar-istanbuler-polizei-raeumt-laeden-gewaltsam/ (Stand: 26.04.2015);

vgl. yapi.com, Yapı Sektörünü Haber Portali (2015a) [Das Nachrichtenportal für den Bausektor]: Kapalıçarşıya 'Darbe' Hazırlığı [Die Vorbereitungen eines Putsches auf dem Großen Basar], 12.01.2015 www.yapi.com.tr/haberler/kapalicarsiya-darbe-hazirligi_127715.html (Stand: 26.04.2015)

Abkopplung von dem inneren Ehrgefühl, wie sie durch Hobbes geistesgeschichtlich vollzogen wurde. Menschen mit mehr Macht als andere wird es immer geben, die Antwort kann also nicht die Abschaffung der Macht, sondern muss die Ausbildung des ehrbaren Charakters sein, um mit Macht richtig, das heißt gerecht im Sinne aller (vgl. Aristoteles), umzugehen.

Als methodische Grundlage dienen neben meinen selbst geführten narrativen Interviews bzw. meinen Notizen aus der Feldforschung und Teilnehmenden Beobachtung, insbesondere Artikel aus der türkischen Presse, die die Diskussion um die Restauration des Großen Basars von Beginn an bis heute begleitet haben. Die Zeitungsartikel habe ich als Quellenverweis in die Fußnoten und nicht zur Literaturliste gefügt. Meine Forschungen endeten im Mai 2015, so dass später eintretende Neuerungen nicht mehr in die Analyse einfließen, wobei anzumerken ist, dass bei meinem letzten Besuch im November 2015 noch nicht mit der Restauration begonnen wurde. Die gesammelten Informationen sind jedoch ausreichend, um die Problemlage zu veranschaulichen.

Die Diskussion über die Restauration des Großen Basars begann im Jahre 2008. Die zentralen von der Restauration betroffenen Akteure sind die Händler des Großen Basars (*esnaf*), die Handelsorganisation des Großen Basars (*Kapalı Çarşı Esnaf Derneği*) sowie die Stadtbezirksverwaltung Fatih (*Fatih Belediyesi*) als verlängerter Arm der AKP-Regierung. Die unterschiedlichen Gruppen und ihre Rolle bei der Restauration werden im Folgenden vorgestellt und am Schluss mit den theoretischen Überlegungen verbunden.

4.4.1 Die Händler (*esnaf*)⁹³

Die Geschäfte des Großen Basars sind zu 92 % in privater Hand, 8 % gehören den Stiftungen, sodass außer einem Zuschuss von 20 Millionen Lira der Fatih Stadtverwaltung die Kosten der Restauration von den Eigentümern getragen werden müssen.⁹⁴ Die Straßen jedoch sind in Besitz des Staates, so dass er für Ware, die die Geschäfte draußen auf den Straßen anbieten, Steuern verlangt⁹⁵

93 In der täglichen Alltagskommunikation verwenden die Händler den Begriff *esnaf*, der eine Art Sammelbegriff für alle Händler ist und historisch durch die Handwerksgilde gewachsen ist. Heute sind nicht alle Händler automatisch Handwerker.

94 vgl. Worldbulletin (2014): Istanbul's Grand Bazaar undergoes restoration, 01.03.2014. www.worldbulletin.net/istabuls-grand-bazaar-undergoes-restoration/129937/istabuls-grand-bazaar-undergoes-restoration (Stand: 16.05.2014);

vgl. Deutsch-Türkische-Nachrichten (DTN) (2015): Renovierung im Großen Basar. Istanbuler Polizei räumt Läden gewaltsam, 25.04.2015. www.deutsch-tuerkische-nachrichten.de/2015/04/511296/renovierung-im-grossen-basar-istanbuler-polizei-raeumt-laeden-gewaltsam/ (Stand: 26.04.2015)

95 Das sind nach Angaben eines Händlers etwa 1.500 Lira (knapp 500 €) für 1,5 m² im Jahr.

und das Recht (bzw. die Pflicht) hat, für die Instandhaltung der Straßen zu sorgen.

In der Straße »*Orta Kazaklar Sokak*« nahe des *Old Bedesten* stolpern die Basarbesucher beispielsweise regelmäßig über einen unebenen Kanalisationsdeckel. Ein »*Nazar-Boncuk*«⁹⁶, den die Händler angebracht haben, zierte mittlerweile dessen Kante (s. Abb. 20). Die Straßen sind uneben. Den Händlern sind die Hände gebunden selbst für eine Reparatur zu sorgen, da der Basar unter Denkmalschutz steht und die Straßen dem Staat gehören, der allerdings auch nichts unternimmt. In der Querstraße »*Zenneciler Sokak*« haben einige Händler trotz dieser Regelungen die Straße in Eigeninitiative und -organisation reparieren lassen (s. Abb. 21), weswegen sie seit ca. zehn Jahren in einen Gerichtsprozess involviert sind.

Die Händler wollen ihre Freiheit und Selbstregulierung behalten. Im Jahre 2008 wollte die Stadtverwaltung beispielsweise mehr Einfluss auf dem Basar. Sie hat einige Geschäfte angewiesen, ihre Waren an den Außenwänden abzuhängen. Auf dem Basar haben viele Geschäfte aufgrund der meist nur 3-5 Quadratmeter großen »Boxen« ihre Waren vor dem Geschäft auf der Straße deponiert bzw. sie hängen Waren an die Wände über dem Geschäft (s. Abb. 22).

»Have any of you ever seen the walls of the Bazaar? Even its gates are seized. The tradesmen display their greed and their lack of understanding of history, culture and values by hanging their merchandise with huge nails onto the walls located right next to the gate. Its walls are blocked because of the shanties and illegal structures. The Bazaar is blockaded with chaos. I don't think the tourists would feel anything other than bewilderment when they see the situation of the Bazaar where they always come with adornment.« (Özbey 2010, S. 256)

96 In der traditionellen türkischen Kultur gilt ein *Nazar-Boncuk* als Schutz gegenüber negativen Energien bzw. dem »Bösen Blick« anderer Menschen, der sich zum Beispiel in Form von Neid, Eifersucht oder Tratsch äußern kann.



Abb. 19: links: Ein Kanaldeckel in der Orta Kazaklar Sokak. Die Kanten sind uneben, so dass viele Besucher darüber stolpern. Händler haben einen »Nazar-Boncuk angebracht«. Ein Beispiel von vielen; rechts: »Not macht erfängerisch«, ein Kanaldeckel verziert mit Keramikplatten



Abb. 21: Umstrittener Wandbehang

Abb. 20:

oben: Die reparierte Straße Zenneciler Sokak;
unten: Der unreparierte Straßenzug derselben



Durch den Wandbehang werden teilweise auch die Verzierungen des Basars verdeckt. Die *Belediye*⁹⁷ argumentiert mit Denkmalschutz, allerdings wisse man manchmal nicht, ob es um die Sache geht oder doch um Macht und Einfluss. 400 bis 500 Ladenbesitzer haben sich auf diese Anweisung hin vor einigen Jahren solidarisiert und einige Vertreter sind zur *Belediye* gegangen. Das Problem liege hier vor allem auch darin, dass die Stadtverwaltung keine Konsistenz in ihrem Verhalten aufweise. Manche Geschäfte weise sie an, ihre Waren abzuhängen, andere nicht, was die Händler ärgere. Die Händler haben zusammen gehalten und die Geschäfte für einige Tage geschlossen, um ihre Autonomie zu bewahren. Auch wenn die *esnaf* nicht immer einer Meinung seien, hielten sie bei Einmischungen in die inneren Angelegenheiten des Basars zusammen, so erzählte mir ein Händler. Dies hat historische Tradition:

»In der osmanischen Gesellschaft hatte die *esnaf* drei Symbole: eine Waffe, eine Fahne und eine Pauke. Diese wurden bei Reisen, bei amtlichen Durchfahrten, bei Feiern und bei Aufständen herausgeholt. Die Aufstände nach dem 17. Jahrhundert haben dazu führen können, dass viele hochrangige Beamte des Staates, wie z.B. Großwesire, Janitscharen oder der oberste Finanzbeamte, entlassen oder sogar getötet wurden. Die Aufstände geschahen in einigen Fällen, um die Regierung zu unterstützen, in anderen Fällen resultierten sie aus der Einführung von Auflagen bzw. von Bestimmungen, die den handwerklichen Traditionen zuwiderliefen oder aus der Nichteinhaltung von Beschlüssen des Großen Rates. In diesem Fall wurden die Geschäfte geschlossen.« (Şatiroğlu/Okan 2010, S. 26)

Der Streik der Basarkaufleute war im traditionellen Orient eine Möglichkeit politisch Stellung zu beziehen (vgl. Wirth 1974, S. 215). Im Jahr 2008 gab es etwa eine Abstimmung, ob der Basar am *Şeker Bayram* (Zuckerfest) geschlossen werden soll. Die Händler stimmten dafür. Da es viele Einzelgeschäfte sind, schließen sie, weil sie die Zeit mit ihren Familien verbringen wollen.

Bei der Diskussion um die Restauration des Großen Basars sind die Händler aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung misstrauisch geworden. Sie sind vorsichtig und skeptisch, ob es hier denn wirklich um das Wohl des Großen Basars geht oder es sich nicht vielmehr um die Interessen der AKP und der Fatih Belediyesi handelt, die dadurch mehr Einfluss und Kontrolle auf dem Großen Basar und damit einhergehend mehr Wählerstimmen und Geld erhalten möchten. Warum

97 In der Kommunikation verwenden die Händler den Begriff »*Belediye*«, gemeint ist die Stadtbezirks-verwaltung Fatih, ich werde ihn deshalb wie »*esnaf*« verwenden, wenn es kontextuell sinnvoll ist.

zum Beispiel wollen sie ein Organisationsteam, das die Restauration betreut, welches den Basar und seine 3.000 Geschäfte gar nicht wirklich kennt?⁹⁸

Aber auch für die Händler stehen manchmal die eigenen Interessen vor den Interessen des Großen Basars und des Gesamtwohles. Die Händler haben im Laufe der Zeit die Wände ihrer Geschäfte bearbeitet und dadurch verschmälert, um somit mehr Platz in den oft nur drei bis fünf Quadratmeter großen »Boxen« zu schaffen.

»They found that 135 shops had expanded by knocking down walls in the bazaar, that 242 holes had been carved into walls to make room for lockers and benches, that 926 shops had expanded by thinning out interior walls, and that 52 basements had been added in addition to a large number of steel columns.« (Today's Zaman, 08/ 2013)⁹⁹

Für den Großen Basar besteht mittlerweile Einsturzgefahr¹⁰⁰, dazu haben nicht nur die mangelhaften und verzögerten Renovierungsarbeiten, sondern auch die Tatsache geführt, dass die Händler die Wände bearbeitet haben.

4.4.2 Die Handelsorganisation des Großen Basars (*Kapalı Çarşı Esnafları Derneği*)

Die Diskussion um die Organisation des Großen Basars ist so alt wie die Geschichte des Osmanischen Reiches und der Türkischen Republik selbst. Die Organisation der Händler wurde im Osmanische Reich wie in Kapitel 2.2 darge-

98 vgl. etwa Deutsch-Türkische-Nachrichten (2012): Großer Basar in Istanbul, Kontroverse über Renovierungsarbeiten entbrannt, 26.05.2012. www.deutsch-tuerkische-nachrichten.de/2012/05/454172/grosser-basar-kontroverse-ueber-renovierungskosten-entbrannt/ (Stand: 14.06.2014);

yapi.com, Yapı Sektörünün Haber Portali (2015a) [Das Nachrichtenportal für den Bau-sektor]: Kapalıçarşıya 'Darbe' Hazırlığı [Die Vorbereitungen eines Putsches auf dem Großen Basar], 12.01.2015 www.yapi.com.tr/haberler/kapalicarsiya-darbe-hazirligi_127715.html (Stand: 26.04.2015)

99 Today's Zaman (2013): Grand Bazaar on Brick of collapse, 18.08.2013. www.todayszaman.com/national_report-grand-bazaar-on-brink-of-collapse_323841.html (Stand: 17.10.2014)

100 Diese Meldung hat es sogar in deutsche und internationale Medien geschafft, zum Beispiel: Süddeutsche Zeitung (2010): Der Schiefe Basar von Istanbul, 17.05.2010. www.sueddeutsche.de/reise/tuerkei-der-schiefe-basar-von-istanbul-1.472713 (18.04.2014); Der Spiegel (2013): Sehenswürdigkeit in Gefahr: Großer Basar droht einzustürzen, 20.08.2013. www.spiegel.de/reise/staedte/grosser-basar-in-istanbul-ist-wegen-umbauten-einsturzgefaehrdet-a-917499.html (Stand: 18.04.2014) Al Jazeera (2015): Grand Bazaar haggling for survival, 30.01.2015. www.aljazeera.com/news/2015/01/grand-bazaar-haggling-survival-201511911469447510.html (Stand: 18.02.2015)

legt durch das Ahilik- bzw. Gilden-System gesichert. Der Generalsekretär des *dernek* schwärmt von der Einrichtung Ahilik, er sah in ihr die erste Form der Demokratie, die Händler arbeiteten selbstbestimmt und verantwortlich, die Teilhabe am politischen Leben gehörte zur Arbeit des Handwerkers dazu. Deshalb beziehen sich heute noch viele Händler auf Ahilik, Ahilik steht für eine demokratische Form der Selbstorganisation.

Die Gilden hatten die Autorität, die unterschiedlichen Probleme der Händler zu lösen. Sie hatten auch die Autorität der Verschwendungen der Gesellschaft entgegenzusteuern, in dem sie etwa die Lederproduktion auf eine bestimmte Anzahl und den Verkauf auf eine ausgewählte Gegend beschränkten. Außerdem untersuchten sie die Preise, um Ausbeutung und Profit vorzubeugen. Während der Herrschaftsperiode des Sultans Abdülhamid II. (1876 bis 1909) machten sich jedoch durch seinen unterdrückenden Herrschaftsstil bereits Probleme breit. Manipulation und Korruption taten schließlich das Ihrige die Gildestruktur 1913 zur Auflösung zu bringen. Seit dem Zusammenbruch des Osmanischen Reiches Anfang des 20. Jahrhunderts bzw. bereits in seiner Endphase teilte sich somit die einst funktionierende Organisationsstruktur in Fragmente, wobei sich Korruption und Machtmissbrauch stärker verbreiteten. Nachdem sich die Gildestruktur aufgelöst hatte, gründeten einige Händler eine Organisation namens »Umran«. Im Jahr 1926 schloss sich diese Organisation mit anderen kleineren Einheiten zusammen um somit die »Grand Bazaar Foundation« zu bilden (vgl. Özbey 2010, S. 289f). Anschließend folgten weitere Organisationsversuche in den Jahren 1939 mit dem Namen: »Die Gesellschaft zur Erhaltung und Entwicklung des Großen Basars in Istanbul« (türkischer Originalname: »*İstanbul Kapalı Çarşı Bayındırma ve Koruma Cemiyeti*«), 1952 und 1953¹⁰¹ (vgl. ebd., S. 298ff). Im Jahr 1952 trug der Name der Organisation, der meist wiederkehrend von denselben Mitgliedern getragen wurde, den Namen: »*Kapalı Çarşı Esnafları Derneği*«, was auch noch die heutige Namensgebung ist. Die genauen Regeln und Regulierungen der einzelnen Organisationen können bei Özbey (2010, S. 292-300) nachgelesen werden.

Heute gibt es alle drei Jahre Wahlen, die Mitglieder außer dem Präsidenten sind selbst Händler, sie arbeiten ehrenamtlich. Insgesamt sind 15 Personen in diesem Verein. Sie kümmern sich um die unterschiedlichen Belange des Basars wie die Sicherheitsleute, die an den Eingängen des Basars stehen oder die tägliche Reinigung. Auch wenn Besuch von Botschaftern ansteht oder Filmteams den Basar als Kulisse benutzen möchten, ist der Verein die zentrale Anlaufstelle.

101 In der Organisation im Jahre 1953 gibt es einige Unstimmigkeiten, die hier zur Sache nichts beitragen. Wer diese genauer studieren möchte, der sei auf Özbey 2010, S. 298 ff verwiesen.

»There are many important presidents who left their footprints in the history of the Grand Bazaar. Although the Grand Bazaar has an ordinary set of regulations, the authority that it gains from its traditions has always made the Bazaar's importance felt. The Grand Bazaar Tradesmen Association has always been the first place to go, when there is a problem from the restrooms to the streets, from blackouts to broken windows. However, The Association has never had a straight budget. It is a association that no one pays their monthly dues to, but everyone expect the service from.« (Özbey 2010, S. 301)

Die Rolle der Handelsorganisation des Großen Basars (*Kapalı Çarşı Esnafı Dernegi*) ist bei der Restaurationsdiskussion widersprüchlich und unklar, die Meinung über dessen Nutzen und Handlungsmacht unter der *esnaf* gespalten. Allgemein bemängeln die einen Stimmen die fehlende Arbeitsmoral der Organisation und beklagen, dass es bis heute etwa keine gesicherte Bestandsaufnahme der Geschäfte gebe. Außerdem steht auch die Bezeichnung der Vorteilsnahme und des Wahlbetrugs im Raum. Manche sprechen gar von Korruption des amtierenden und wiederholt gewählten Präsidenten der Organisation: »*He was charged with corruption in the past and he does not work for the benefit of the Kapalıçarşı or the shopkeepers but for his own benefits.*«¹⁰²

Die anderen loben die Errungenschaften, die vor allem durch die Leitung dieses Präsidenten entstanden sind:

»During his time, Grand Bazaar was no longer a hidden place, but a place that often took its place in the media. For the first time in its history, the Grand Bazaar had an advertisement in an international magazine. Most of the Bazaar's roads were remodelled, and in order to dean the smoothed roads, modern cleaning devices were purchased. Other than its regular work hours, the Bazaar became a place where premieres, live TV programs and private dinners took place. The Bazaar, which had its own website and hosted many fashion shows, started to be seen on Turkish media as well as a number of international TV channels, including CNN.« (Özbey 2010, S. 301)

Im Jahre 2008 in der ersten Wahlperiode des aktuell amtierenden Präsidenten der Handelsorganisation wurden etwa drei Hauptverkehrsstraßen renoviert: *Kalpaksılar Caddesi*, die das Nuruosmaniye Tor und das Beyazit Tor verbindet, sowie die *Örülüeler Sokak* und die *Kavavlar Sokak*.

102 Hürriyet Daily News (2008): Grand Problems at Grand Bazaar, 06.06.2008.

www.hurriyedailynews.com/grand-problems-at-grand-bazaar.aspx?pageID=438&n=grand-problems-at-grand-bazaar-2008-06-14 (Stand: 06.06.2014)

Unterschiedliche Händler haben versucht, das kulturelle Erbe des Basars auf verschiedene Weise zu erhalten, viele haben jedoch mittlerweile resigniert, da nichts voran zu gehen scheint – außer dem ständigen Verfall des historischen Gebäudes.

4.4.3 Der Staat unter der Leitung der Istanbuler Stadtteilverwaltung des Bezirkes Fatih (*Fatih Belediyesi*)

Wie zu Beginn des empirischen-theoretischen Teils in Kapitel 1.1 beschrieben, wurde der Große Basar von Anfang an als ein »Symbol der Macht« konzipiert. Ehre schließt Macht nicht zwangsläufig aus, jedoch ist Macht ohne Ehre problematisch. Schon Aristoteles erkannte, dass die Herrschaft den Mann zeige (vgl. Aristoteles, 1130a). Damit war gemeint, dass der oder die Herrschende zum Wohle aller zu handeln habe und deshalb diejenige Person sein müsse, die die Tugenden, allen voran die Gerechtigkeit, am weitesten in sich vervollkommend hat. »In der Gerechtigkeit ist alle Tugend zusammengefasst.« (Aristoteles, 1130a) Nur mit dieser inneren Charakterhaltung ist es möglich, Entscheidungen zu treffen, die dem Wohle aller am meisten dienen. Heute ist jedoch vielmehr Hobbes Definition von Ehre, die lediglich nach äußerer Ehre und Prestige trachtet, von Belang.

Wie hat sich nun der Staat im Laufe der Diskussion um die Restauration des Großen Basars verhalten? Istanbul wurde im Jahr 2010 zusammen mit Essen in Deutschland und Pécs in Ungarn zur »Kulturhauptstadt Europas« gewählt. Die »Kulturhauptstadt Europas« ist eine Initiative der Europäischen Union, die den Reichtum und die Vielfalt des gemeinsamen europäischen Erbes wahren und erhalten möchte. Somit ist die Ernennung zur Kulturhauptstadt mit einem Preisgeld zur Realisierung dieser Idee verbunden.¹⁰³ Einige Händler fragen sich, wo das Geld geblieben sei und warum es nicht in die Restaurationsarbeiten des Großen Basars geflossen ist.

Als Grund für die Verzögerung des Projektes wird auch die Zusammenschließung der beiden Stadtbezirke Eminönü und Fatih angeführt, die heute beide unter der Leitung der der AKP nahestehenden Fatih-Belediyesi stehen. Dieser Stadtteil ist der zentrale Touristenattraktionspunkt. Die wichtigsten und meistbesuchten Sehenswürdigkeiten befinden sich auf dem Areal der Fatih-Belediyesi: Dazu gehören der Topkapı Palast, der ehemalige Palast der osmanischen Sultane; die »Hagia Sophia« (griechisch) bzw. »Aya Sophia« (türkisch)

103 »Durch das Programm KREATIVES EUROPA leistet die EU finanzielle Unterstützung für die Kulturhauptstädte Europas. Für jede Kulturhauptstadt Europas sind 1,5 Mio. Euro aus dem Programm KREATIVES EUROPA vorgesehen, die in Form des ‚Melina Mercouri Preises‘ an die ausgewählten Städte vergeben werden.« www.ccpt.de/kulturhauptstadt-europas0.html (Stand: 15.03.2015)

(deutsch: Heilige Sophia/ Heilige Weisheit), eine einstige byzantinische Kirche, dann Moschee und heute Museum, und die »Sultanahmet Camii«, die Blaue Moschee sowie der »Yerebatan Sarnıcı«, der Versunkene Palast. – Und natürlich der Große Basar. Dieser ist jedoch der einzige der genannten Orte, der nicht im Besitz des Staates bzw. der Regierungsverwaltung der Fatih Belediyesi stehen. Umso größer muss deshalb das Interesse der Regierung an dem Großen Basar sein, da hier auch eine nicht zu unterschätzende Menge an Geldwert und somit Steuergeldern einzusammeln ist. Der Gesamtwert der ca. 3285 Läden beläuft sich auf einen Nettorealwert von 1,5 Milliarden Dollar (vgl. Küçükerman/ Mortan 2009, S. 192).

Im Jahr 2013 hat die Restauration des Ägyptischen Basars unter der Leitung des Zentralen Stiftungsverbandes begonnen (*T.C. Başbakanlık Genel Vakıflar Müdürlüğü*) (s. Abb. 23). Teile des Basars sind, wie oben angeführt, in privaten Händen, andere in Händen der Stiftungen bzw. des Stiftungsverbandes. Einige Händler der älteren Basarriege hatten die Gelegenheit in den 1960er-Jahren, als die Preise noch nicht so hoch waren, ihren Laden zu kaufen und ihn nun im Rentenalter zu vermieten. 10.000 bis 15.000 \$ pro Monat für die Ladenmiete von 3m² zu bezahlen ist heutzutage keine Seltenheit auf dem Großen Basar.

Die langjährige Diskussion hat vor allem durch ihre Unklarheit für viel Verwirrung gesorgt, so dass sich viele Händler von Staat und der *Fatih Belediyesi* betrogen fühlen und missstrauisch gegenüber den Restaurationsplänen geworden sind. Am Anfang wären es, nach Angaben eines gut informierten Händlers, geschätzte 14 Millionen Lira gewesen, dann wäre auf einmal von 120 Millionen Lira die Rede gewesen, dann wieder von 120 Millionen Dollar, beim nächsten Mal von 120 Millionen Euro. Dies verwirre nach Meinung vieler Händler und sorge für eine geringe Vertrauensbasis. Man spräche von 25.000 Euro für jedes Geschäft, 2. bis 3.000 Euro zur Reparatur des Daches eines Geschäftes von ca. 15 m² müsste allerdings reichen, so Yavuz (vgl. Kapitel 2.1.2). Wie oben angeführt sind die Straßen des Basars Eigentum des Staates und allein die Straßen machen die Hälfte des Großen Basars aus. Bei der Diskussion, wer die Kosten für die Renovierung trägt, scheint der Staat aber seinen Eigentumsanspruch auf die Straßen vergessen zu haben.

Mittlerweile ist nun die Rede von einem 200 Millionen Lira teuren Renovierungsprojekt. Die Restaurierungsarbeiten sollen dabei in Etappen durchgeführt werden, um den laufenden Betrieb nicht zu stören.¹⁰⁴ Dies bestätigte auch der

104 vgl. Habertürk Ekonomi (2012): Dünyanın en pahali tamiri! [Die teuerste Instandhaltung der Welt!], 25.05.2012. <http://ekonomi.haberturk.com/emlak/haber/745157-dunyanin-en-pahali-tamiri> (Stand: 06.06.2014);

vgl. Habertürk (2014): Kapalıçarşının cehresi değişiyor. Tarihi karşılık 200 milyon lira maliyetle restore edilecek [Die Gestalt des Großen Basars ändert sich. Der historische Basar

zuständige Bauprojektleiter (*Etüd Proje Müdürlüğü*) der Fatih Belediyesi bei meiner Nachfrage im Jahr 2014. Er nannte auch den Sommer 2015 als geplanten Baubeginn. Meine Recherchen endeten zu diesem Zeitpunkt, jedoch hatten die Bauarbeiten damals noch nicht begonnen.

»Who takes care of its pavements, lights, trashes, cleaning, walls, or the root? There is only one answer: the tradesmen. Normally, the City of Istanbul is responsible from the maintenance of the main arterial roads. They take care of the roads and canals everywhere, but in the Bazaar, it is the tradesmen. The byroads are always the responsibility of the Town Halls, but in the Bazaar, it is the tradesmen's. The roads are lightened by the government everywhere. The government not only ignores the demands of the Bazaar, but also they sue the foundation for taking care of those things. The trashes are collected by the members of the foundation. They also take care of the cleaning. [...]

Then, why do you demand trash tax, tax, income tax, additional tax, this tax, that tax ... When it comes to collecting the taxes, they apparently know their responsibilities, but when it comes to serve us, they step aside.« (Özbey 2010, S. 244)

Die Probleme auf dem Großen Basar sind auch Teil eines größeren Problemkomplexes. Die UNESCO sieht viele historische Gebäude in Istanbul wie die Blaue Moschee, den Topkapı Palast oder auch kleine Stadtteile auf der Halbinsel als äußerst einzigartig und als zu erhaltendes Welterbe für die Menschheit an. Das Problem von Historikern sei, die geringe Bewusstheit in der Bevölkerung für diesen Wert und das starken Streben gen Westen und westliche Kommerzgebilde.¹⁰⁵ Nach Meinung eines gut informierten Händlers müsste schon längst ein Bericht an die UNESCO fertiggestellt sein. Dann nämlich würde der Große Basar als Weltkulturerbe gelten, also ein Erbe der Menschheit sein und nicht mehr das alleinige Erbe des türkischen Staates. Somit würde die Restaurierung in die Hände der UNESCO fallen und das Einmischen des Staates und auch der Handelsorganisation könnte unterbunden werden.

wird mit einem Kostenfaktor von 200 Millionen Lira restauriert werden], 07.02.2014. www.haberturk.com/yasam/haber/919485-kapalicarsinin-cehresi-degisiyor (06.06.2014); vgl. Sabah (2014): Kapalıçarşı'da restorasyon [Die Restaurierung des Großen Basars], 14.03.2014. www.sabah.com.tr/Yasam/2014/03/14/kapalicarsida-restorasyon (06.06.2014);

105 Al Jazeera (2010): Istanbul's heritage under threat. Ancient Turkish city faces being placed on Unesco's »endangered« list, 27.07.2010. www.aljazeera.com/video/europe/2010/07/20107276201737863.html (Stand: 07.05.2015)

Der Große Basar wird seit 555 Jahren von der *esnaf* selbst geleitet und diese will die Leitung weiterhin selbst übernehmen. Die AKP nahe Stadtverwaltung hat andere Pläne, die auch die Opposition kritisiert. Ein CHP-Mitglied kritisiert, dass es hier vor allem um Rendite und Mieteinnahmen ginge.¹⁰⁶ Hier dreht es sich um die Frage der Selbstorganisation und Selbst- bzw. Mitbestimmung, die eine lange Tradition im Ahilik-System hat oder aber der Herrschaft des Staates von oben nach unten.

Der Staat will nach Ansicht vieler Händler dem Basar seinen Entwurf »aufdrücken«. Die Geschäfte des Basars sind aber hauptsächlich in Privatbesitz. Der Große Basar ist kein modernes Einkaufszentrum und muss deshalb in den Augen der Händler anders betrachtet werden. Es ist die Angst von großen Ketten verdrängt zu werden, die aber mehr Geld und somit dem Staat mehr Steuern einbringen würden. Auch die Handelsorganisation des Großen Basars hat einen Entwurf erarbeitet.

»Gemäß dem Entwurf muss jede Entscheidung des Leitungsrates von der Stadtbezirksverwaltung Fatih bewilligt werden. Sie werden das Budget, die Rechnung und die Zuschläge bestimmen. Sie werden den Generalsekretär festlegen. Es macht keinen Sinn, dass unsere Organisation in dem Entwurf der Stadtbezirksverwaltung nicht vorkommt. Sie werden alles machen. Die sieben Personen, die von uns dort sind, haben keinen Einfluss. Wir wollen elf Personen der Händler und vier Personen aus öffentlichen Ämtern, aber davon niemanden aus der Stiftungsverwaltung. Statt dessen wollen wir, dass jemand vom Tourismusministerium dabei ist. Im Moment ist in der Leitung das Gouverneursamt vertreten, aber nur zur Beaufsichtigung. Er kann nicht abstimmen, kein Präsident werden und hat kein Unterzeichnungsrecht.«, so ein Mitglied der Handelsorganisation des Großen Basars und Eigentümer eines Geschäftes.¹⁰⁷

4.4.4 Restauration des Sandal-Bedesten im Jahr 2015

Im Frühjahr 2015 begann die Restauration im Sandal Bedesten, die außerhalb der allgemeinen Restaurationsdiskussion steht, da deren Läden im Besitz des

106 vgl. yapi.com, Yapı Sektörünün Haber Portalı (2015a) [Das Nachrichtenportal für den Bausektor]: Kapalıçarşıya 'Darbe' Hazırlığı [Die Vorbereitungen eines Putsches auf dem Großen Basar], 12.01.2015. www.yapi.com.tr/haberler/kapalicarsiya-darbe-hazirligi_127715.html (Stand: 26.04.2015)

107 vgl. yapi.com, Yapı Sektörünün Haber Portalı (2015a) [Das Nachrichtenportal für den Bausektor]: Kapalıçarşıya 'Darbe' Hazırlığı [Die Vorbereitungen eines Putsches auf dem Großen Basar], 12.01.2015. www.yapi.com.tr/haberler/kapalicarsiya-darbe-hazirligi_127715.html (Stand: 26.04.2015)

Zentralrats der Stiftungen in Istanbul (*T.C. Başbakanlık Genel Vakıflar Müdürlüğü*) stehen. Der Sandal Bedesten ist einer der ersten gebauten Sektoren des Großen Basars (vgl. Kapitel 1.1).

Die Ladenmieter bekamen Nachricht von der Stadtbezirksverwaltung Fatih, ihre Läden bis zum 22. April 2015 zu räumen, damit mit den Bauarbeiten begonnen werden könne. Die Händler waren jedoch mit den Renovierungsarbeiten nicht einverstanden, da sie aus ihrer Sicht zu wenig einbezogen wurden. Schon einige Tage vorher wurden Pressestimmen laut, dass die Händler einen Aufstand dagegen planten. So kam es auch. Am 21. April 2015 schlossen sie die vier Türen des Sandal Bedesten hinter sich zu, so dass niemand in das geplante Baugebiet eindringen konnte.

»Die Polizei wies uns an, nicht hinter der Tür zu stehen. Wir antworteten ihnen, dass wir bleiben, bis wir sterben. Wir verbrennen uns selbst, wenn nötig. Und wir haben tatsächlich daran gedacht, uns aus Protest selbst zu verletzen«, sagt einer der beim Protest Anwesenden.¹⁰⁸

Dabei wurde eine historische Tür gesprengt und auch Tränengas kam zum Einsatz. Ähnliche Szenen der türkischen Polizei sind bekannt, wie etwa im Frühjahr 2013 bei den Protesten um den Gezi-Park im Stadtteil Taksim.¹⁰⁹

Die Händler sind überzeugt, dass sie sich selbst am besten kennen und wissen, was gut für den Basar ist, und sie wollen nicht aufgeben. Am 27. und 28. April sammelten einige Betroffene Unterschriften gegen die geplanten Aktionen der Stadtverwaltung und der Stiftungsleitung (s. Abb. 24). 80 Geschäfte wurden im Kontext dieser Räumung geschlossen. »Werden 300 Menschen des Handwerks durch eine Person vernichtet?« (*Bedestenin 300 esnafı bir kişi yok ediliyor?*), steht etwa auf den Plakaten zu lesen. Dies verweist wiederholt auf den relationalen Aspekt der Ehre, denn dieses Verhalten betrifft sicher nicht alle 300 Personen im Sandal Bedesten, doch die Unschuldigen müssen nun auch das Fehlverhalten der anderen büßen. Nach eigenen Angaben haben sie ca. 2.000 Unterschriften gesammelt und wollen für ihr Recht kämpfen. Ein Händler ist

108 Deutsch-Türkische-Nachrichten (DTN) (2015): Renovierung im Großen Basar. Istanbuler Polizei räumt Läden gewaltsam, 25.04.2015. www.deutsch-tuerkische-nachrichten.de/2015/04/511296/renovierung-im-grossen-basar-istanbuler-polizei-raeumt-laeden-gewaltsam/ (Stand: 26.04.2015)

109 vgl. Deutsch-Türkische-Nachrichten (DTN) (2015): Renovierung im Großen Basar. Istanbuler Polizei räumt Läden gewaltsam, 25.04.2015. www.deutsch-tuerkische-nachrichten.de/2015/04/511296/renovierung-im-grossen-basar-istanbuler-polizei-raeumt-laeden-gewaltsam/ (Stand: 26.04.2015);

vgl. Hürriyet Daily News (2015): Shops in Istanbul's Grand Bazaar evacuated by the police, 22.04.2015. www.hurriyedailynews.com/shops-in-istانبuls-grand-bazaar-evacuated-by-the-police.aspx?PageID=238&NID=81425&NewsCatID=341 (Stand: 26.04.2015);

sich auch sicher, dass jeder irgendwann für seine Taten büßen muss – wenn nicht im Diesseits, dann im Jenseits.

Es gibt jedoch auch Stimmen auf dem Großen Basar, die froh über die Räumaktion sind, da ihrer Erfahrung nach im Sandal Bedesten viele Dinge schief liefen. So mieteten manche Personen ein Geschäft, um es dann für das Zwei- oder Dreifache weiter zu vermieten. Die nächste Person verdoppelte dann diesen Betrag wieder usw. Der Basar ist ein lukrativer Ort und über die Mietpreise wird manchmal spekuliert wie an der Börse. Korruption, Betrug und Kommissionen wären an der Tagesordnung gestanden.



»Das Restaurationsprojekt des Ägyptischen Basars, durchgeführt vom Ministerium der Türkischen Republik des Zentralrats der Stiftungen in Istanbul«

Auftraggeber: Zentralrat der Stiftungen in Istanbul, Leitung Gebiet 1

Name des Projekts: Restaurationsarbeiten am Ägyptischen Basar 2013-2014

Kontrolle: Zentralrat der Stiftungen in Istanbul, Leitung Gebiet 1

Firma: GETA

Vertragsdatum: 16.7.2013

Arbeitsende: 05.10.2014

Betrag: 7.444.408.15 TL

Entscheidungsdatum des Gremiumsausschusses:

Istanbul, Kultur- und Denkmalpflegeamt des 4. Distriktes 15.08.2011- Entscheidung 4748

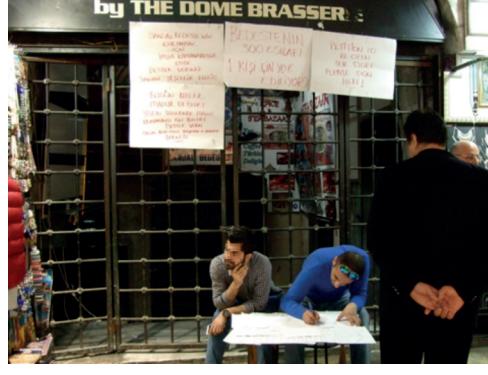
Abb. 22: Restaurationsprojekt: Ägyptischer

Basar



Abb. 23:

Unterschriftenaktion gegen die »Gentrifizierung« des Sandal Bedesten



4.4.5 Zur notwendigen Einheit von innerer Ehre und Macht

Die Intention dieses Kapitels war, die unterschiedlichen Interessengruppen, die in die Restauration des Großen Basars involviert sind, vorzustellen, um dadurch zu verdeutlichen, wie auf jeder Ebene, das heißt »Akteurs- und Mikro-Ebene« (Händler), »Meso-Ebene« (Die Handelsorganisation des Großen Basars) und »Makro-Ebene« (Der Staat vertreten durch die Fatih Stadtbezirksverwaltung), die Einheit von innerer Ehre und Macht notwendig ist. Aus der Warte einer ehrenhaften Verhaltensweise heraus betrachtet müsste von den Händlern erwartet werden können, dass sie nicht die Wände zu ihrem Eigennutz bearbeiten und dadurch den Großen Basar in Einsturzgefahr bringen. Die Handelsorganisation müsste von der Stadtbezirksverwaltung genügend Freiraum erhalten, um im gerechten Interesse der Händler für das Wohl des Basars zu sorgen. Dazu wäre es jedoch notwendig, dass die in der Leitung stehenden Personen die innere Ehre ausgebildet hätten. Alles in allem geht es aristotelisch gedacht darum, das Wohl des Großen Basars ins Zentrum zu stellen und die eigenen egoistischen Interessen nach Macht und Geld zurückzunehmen. Je mehr Macht eine Person hat, umso mehr innere Ehre und die Tugend der Gerechtigkeit müsste sie ausgebildet haben.

Gelebte Praxis bei der Diskussion um die Restauration des Großen Basars ist vielmehr der Kampf um äußere Anerkennungsparameter à la Hobbes. »Symbolische Gewalt« ist das Mittel, diese Reputationsgüter zu erlangen, sie zeigt sich in subtilen Machtkämpfen, die wenig messbar oder beweisbar sind:

»Es ist jene sanfte, für ihre Opfer unmerkliche, unsichtbare Gewalt, die im wesentlichen über die rein symbolischen Wege der Kommunikation und des Erkennen, oder genauer des Verkennens, des Anerkennens oder, äußerstensfalls, des Gefühls ausgeübt wird, das der Herrschende wie der Beherrschte kennen und anerkennen. Dabei kann es sich um Sprache (oder Aussprache), einen Lebensstil (oder eine Denk-, Sprech-, oder Handlungsweise) und, allgemeiner, eine distinktive Eigenschaft, ein Emblem oder ein Stigma handeln, unter denen die symbolisch wirksamste die Hautfarbe ist, diese völlig willkürliche körperliche Eigenschaft ohne jede Voraussagekraft.« (Bourdieu 2005, S. 8)

Bourdieu bringt hier die Subtilität auf den Punkt, mit der die »symbolische Gewalt« und damit einhergehend Prestige und Reputation funktionieren. Es ist keine messbare Gewalt, sondern vielmehr eine unmerkliche Gewalt, die meines Erachtens sehr wohl erkannt werden kann, jedoch nur wenn das eigene Ehrgefühl ausgebildet ist.

Die Begriffe »Symbolische Gewalt«, »Symbolische Macht« oder »Symbolische Herrschaft« werden von Bourdieu synonym verwendet (vgl. Moebius/ Wetterer

2011, S. 1). Sie ist durch unsere Sozialisation in unser Denk-, Wahrnehmungs-, und Handlungsschemata inkorporiert.

»Die symbolische Macht ist eine Macht, die jedesmal ausgeübt wird, wenn eine Macht (oder ein Kapital) ökonomischer oder auch physischer (die Kraft als Zwangsinstrument), kultureller oder sozialer Art in die Hände von Agenten gelangt, deren Wahrnehmungs- und Bewertungskategorien den Strukturen dieser Macht, oder genauer gesagt, ihrer Verteilung angepasst sind und die daher dazu neigen, sie als natürlich, als selbstverständlich wahrzunehmen und die ihr zugrundeliegende willkürliche Gewalt zu erkennen, sie also als legitim anzuerkennen.« (Bourdieu 2007, S. 265 zitiert nach Möbius 2011, S. 3)

Die zentralen Aspekte symbolischer Gewalt lassen sich in drei Punkten zusammenfassen. Erstens ihr Wirken durch Sprache und Kommunikation gleichwie Denk- und Wahrnehmungsschemata. Sie zeigen sich zweitens in Gesten, Rituale, Verhaltensweisen oder Dingen, die der Verschleierung und Neutralisierung von Machtverhältnissen dienen. Als Voraussetzung dessen bedarf es drittens der Anerkennung all dieser Prinzipien (vgl. Mauger 2005, S. 218 ff zitiert nach Moebius/ Wetterer 2011, S. 4)

Bourdieu macht hier wichtige Punkte deutlich, denn die Ausübung von Herrschaft durch symbolische Gewalt und Macht verläuft keinesfalls direkt, vielmehr subtil und kaum nachweisbar. Die Ausbildung des inneren Gefühlslebens und der ethischen Tugenden ist folglich eine notwendige Maßnahme, um die manipulativen Formen symbolischer Gewalt und Macht erkennen und aufdecken zu können.

4.5 THEORETISCHER HINTERGRUND: Die Charakterhaltung als notwendiges Kriterium von staatlichen Akteuren sowie den Bürgern

Moral und Ethik, und damit einhergehend die Ehre, werden in modernen Gesellschaften nicht mehr als angemessen gesehen, komplexe Steuerungsprozesse durchzuführen. Recht soll in diesem Verständnis die Ehre ablösen, es gilt als »funktionales Äquivalent« von Moral (vgl. Liebig 2007, S. 1ff) »Bergmann und Luckmann konstatieren deshalb eine ›Aggregatsänderung‹ der Moral, vom institutionalisierten Regelsystem hin zu einer situativen Alltagsmoral. Moral ist deshalb – Luhmann – nur noch als besondere Form der Kommunikation sichtbar, einer Kommunikation, in der es um die persönliche Achtung und Missachtung geht.« (Liebig, 2007, S. 3).

Es ist richtig, dass es kein einheitliches Moralsystem in der Moderne mehr gibt und moderne Gesellschaften sich in unterschiedliche Subsysteme mit jeweils unterschiedlichen Werten aufteilen. Genau dies problematisiere ich. Jenseits aller unterschiedlichen Geschmacksurteile, die sich heute weitestgehend jedoch nur noch zwischen besserem Wein und schickerem Auto abspielen, gibt es sehr wohl auch Subsystem-übergreifende Werte oder ästhetische Empfindungen. Ich verweise an dieser Stelle auf meine einführenden Überlegungen zu Ethik und Moral.

Im Folgenden zeige ich im ersten Unterkapitel mittels Georg Simmel in einem ersten Schritt auf, wie Recht, Sitte und Moral – und somit das Recht – auf die Person angewiesen sind und sich gegenseitig bedingen. Das zweite Unterkapitel beschäftigt sich mit Aristoteles' Idee der gerechten Herrschaft, die zeigt, dass der Staat allein Recht und Gerechtigkeit nicht garantieren kann, sondern auch die sittlich ausgebildete Person als notwendiges Regulativ braucht.

4.5.1 Ehre als Bindeglied zwischen Recht und Individuum (Georg Simmel)

Für Georg Simmel ist Ehre ein Teil der *Sitte*, die sich zwischen *Recht* (Simmel hat hier vor allem das Strafrecht im Blick) einerseits und Moral bzw. *individueller Sittlichkeit* andererseits befindet. Das Recht hat sich erst im Laufe der phylogenetischen Entwicklung herausgebildet (vgl. Vogt 1997, S. 157ff). Simmel behandelt die Sitte als solche im Kapitel »Die quantitative Bestimmtheit der Gruppe« und die Ehre noch einmal explizit im Kapitel »Die Selbsterhaltung der sozialen Gruppe« (vgl. Simmel 1992).

Gemäß Georg Simmel sind Recht und Moral die äußeren Glieder der gesellschaftlichen Kette, in deren Mitte sich die Sitte als eine Art Bindeglied befindet. Das Recht hat im Gesetz seinen Geltungsbereich, Inhalte werden hier genau beschrieben und äußerlich erzwungen. Derartige Bedingungen funktionieren allerdings nur auf allgemeiner Ebene, das heißt, das Recht erfasst die allgemeinsten Formen menschlichen Zusammenlebens. Die freie Sittlichkeit des Individu-

ums andererseits speist sich aus dem individuellen Gewissen, von innen heraus, abhängig davon wie dieses ausgebildet ist. Da dieses Handeln anfällig für Schwankungen ist braucht es laut Simmel noch ein drittes Element, das ihren Ausdruck in der Sitte findet (vgl. Simmel 1992, S. 76ff).

»Durch die Sitte nun sichert sich ein Kreis das ihm angemessene Verhalten seiner Mitglieder da, wo der Zwang des Rechtes unzulässig und die individuelle Sittlichkeit unzuverlässig ist. So wirkt heute die Sitte als Ergänzung dieser beiden Ordnungen, wie sie die einzige Lebensregulierung zu einer Zeit war, als jene differenzierten Normierungsformen noch garnicht oder nur keimhaft bestanden.« (Simmel 1992, S. 78f)

Das Recht bildet den größten Kreis und Bezugsrahmen dessen Verbindlichkeit am schärfsten verfolgt wird, aber dessen Reichweite nur die allgemeinsten Ebenen menschlichen Daseins tangieren kann. Somit wird bei einer Verletzung auch die Allgemeinheit aufgebracht sein. Die Sitte formt den mittleren Kreis und betrifft den entsprechenden Kreis, wie etwa die kaufmännische Sitte, die Aristokratie, den religiösen Kreis, den literarischen usw. Die Missachtung der Regeln des mittleren Kreises berührt dessen Mitglieder, bleibt aber meistens für die Allgemeinheit nicht weiter relevant. Als dritter Bezugsrahmen steht die individuelle Sittlichkeit oder Moral, die sich auf das Gewissen gründet. Simmel scheint dieser Bereich zu großen Schwankungen unterworfen zu sein, wodurch er sie als »unzuverlässig« ansieht (vgl. Simmel 1992, S. 79). Während in archaischen Gesellschaften eine Einheitsmoral vorhanden war, haben sich im Prozess der phylogenetischen Entwicklung die individuellen Interessen auf verschiedene Gruppen verteilt und stehen somit nicht mehr in einer organischen Einheit. Fast alle Sitte nun ist Standes- oder Klassensitte, die sich in äußerem Benehmen wie Mode oder Ehre ausdrückt (vgl. Simmel 1992, S. 79ff).

»Bringt man diese Normierungsarten auf ihren ganz spezifischen Ausdruck, unter Vorbehalt des Ineinanderverlaufens und des Austausches von Inhalten, so erwirkt das Recht äußere Zwecke durch äußere Mittel, die Sittlichkeit innere Zwecke durch innere Mittel, die Ehre äußere Zwecke durch innere Mittel. Ordnet man sie weiterhin in die Reihe: Sittlichkeit, Ehre, Recht – so deckt jedes frühere den Umfang des folgenden, aber nicht umgekehrt. Die vollkommene Sittlichkeit gebietet von sich aus, was Ehre und Recht fordern, die vollkommene Ehre, was das Recht verlangt, das Recht hat den geringsten Umfang.« (Simmel 1992, S. 599)

Simmel macht hier auf einen zentralen Aspekt aufmerksam, wenn es darum geht, ob das Recht als Ersatz der Ehre gesehen werden kann, wie dies in der Moderne gerne behauptet wird. Das Recht steht bei Simmel an letzter Stelle, es hat den wenigsten Einfluss und ist auf seine Vorfäder Sittlichkeit und Ehre

angewiesen und keinesfalls umgekehrt. In modernen westlichen Gesellschaften lässt sich heutzutage eine starke Fokussierung auf das Recht und gesetzliche Regelungen beobachten. In Simmels Termini wird der äußere große Kreis tangiert, der kleine Kreis und der mittlere Kreis werden vernachlässigt.

Die Moderne ist durch Ausdifferenzierung von Recht und Moral gekennzeichnet, wobei der Wert der Sitte und der Ehre für diese Bereiche verkannt wird. Gerade das Problem von zunehmenden Verrechtlichungsprozessen tritt in postmodernen Gesellschaften häufig zutage (vgl. Vogt 1997, S. 166). Dies zeigt, dass das von Simmel für die Moderne beschriebene Zusammenspiel von individueller Sittlichkeit, Ehre und Recht nicht mehr funktioniert. Auf dem Großen Basar hat sich am Fallbeispiel des gefälschten Hereke-Teppiches gezeigt (s. Kapitel 3.1.1), dass eine gerichtliche Lösung Gerechtigkeit nicht immer herbeiführen kann.

Von Beginn unseres Eintritts in das irdische Leben sind wir in Kreise eingebunden. Am Anfang steht der Familienkreis, von dem wir uns meist im Laufe unseres Lebens entfernen und uns anderen Kreisen anschließen.

»Mit fortschreitender Entwicklung aber spinnt jeder Einzelne ein Band zu Persönlichkeiten, welche außerhalb dieses ursprünglichen Assoziationskreises liegen und stattdessen durch sachliche Gleichheit der Anlagen, Neigungen, Tätigkeiten usw. eine Beziehung zu ihm besitzen; die Assoziation durch äußerliches Zusammensein wird mehr und mehr durch eine solche nach inhaltlichen Beziehungen ersetzt.« (Simmel 1992, S. 457)

Die Zugehörigkeit zu mehreren Kreisen beinhaltet einen Dualismus für die eigene Persönlichkeit, den verschiedenen Anforderungen zu genügen und trotzdem sich selbst zu bleiben. Gerade aber auch der Dualismus und die dadurch entstehende Differenzierung fördert die Einheit der Gesamtperson. Dualismus und Einheit tragen sich somit wechselseitig (vgl. Simmel 1992, S. 468)

»Wenn die fortgeschrittene Kultur den sozialen Kreis, dem wir mit unserer ganzen Persönlichkeit angehören, mehr und mehr erweitert, dafür aber das Individuum in höherem Maße auf sich selbst stellt und es mancher Stützen und Vorteile der enggeschlossenen Gruppe beraubt: so liegt nun in jener Herstellung von Kreisen und Genossenschaften, in denen sich beliebig viele, für den gleichen Zweck interessierte Menschen zusammenfinden können, ein Ausgleich jener Vereinsamung der Persönlichkeit, die aus dem Bruch mit

der engen Umschränktheit früherer Zustände hervorgeht.« (Simmel 1992, S. 485) ¹¹⁰

Wie eng die Reichweite dieses Kreises ausgebildet ist und wie sehr sie den Einzelnen integriert, hängt gemäß Georg Simmel mit der Ausbildung einer »besonderen Ehre« zusammen, so dass die Verletzung dieser Ehrregeln die anderen Mitglieder wie eine eigene empfinden. Neben diesen eher standesmäßigen Konventionen kann sich der Einzelne durchaus ehrenhaft im allgemein-menschlichen Sinne verhalten, auch wenn er dadurch die »Standesehre« verletzt. Gleichzeitig kann ein bloßes Anpassen an die Standeskonventionen das Individuum nicht vor Verletzung der allgemein-menschlichen Ehre abhalten. Dies ist einsichtig, da etwa wie erläutert der mittlere Kreis, in dem sich die Sitte befindet, nicht in das individuelle Gewissen der Person vordringen kann. »So können verschiedene Seiten der Persönlichkeit verschiedenen Ehren unterstehen, als Reflexen der verschiedenen Gruppen, denen die Personen gleichzeitig zugehört.« (Simmel 1992, 486). Simmel und Durkheim verweisen hier auf einen ähnlichen Punkt, den Durkheim mit seiner Unterscheidung von partikularen und universalen Moralregeln in seiner »Physik der Sitten und des Rechts« nachgeht wie ich bereits in Kapitel 4.2.2 dargelegt habe. Diese Unterscheidung muss immer wieder betont werden, da genau sie es ist, die das Phänomen Ehre zwischen Soziologie und Philosophie verorten lässt. Der Soziologie kommt hier die Aufgabe zu verstärkt auf die äußeren Parameter der Ehre zu sehen, die Philosophie sucht nach dem »spezifisch Menschlichen«. Beide bedingen sich letztlich gegenseitig, und nur so ist es möglich das Phänomen Ehre notwendig und hinreichend zu erfassen.

Das Recht ist auf sein Pendant, die ehrenwerte Charakterhaltung, angewiesen. Jenes allein kann Gerechtigkeit nicht garantieren. Menschliches Leben ist eine hochkomplexe Angelegenheit und es ist nicht möglich für jede eventuelle Möglichkeit ein Gesetz zu schaffen, geschweige denn diese Möglichkeit überhaupt vorauszusehen. Zudem sind Gesetze meist linear geschrieben und bedürfen der richtigen kontextuellen Einbindung. Dies kann nur mit der rechten Charakterhaltung und den richtigen Absichten passieren. Ergo sind Gesetze gleichzeitig auch anfällig für Missbrauch, wenn die mit rechter Intention verfassten Gesetze ihrem Kontext und ihrer Bedeutung entrissen werden. Aus diesem Grunde ist eine funktionsfähige Gesellschaft darauf angewiesen, dass ihre Mitglieder auch ohne ständige Kontrolle und Bestrafung agieren. Es sind also die

110 Durkheim hat in der Berufsgruppe eine wichtige Instanz für Solidarität gerade in differenzierten modernen Gesellschaften gesehen. Somit setzen Berufsgruppen an der Schnittstelle von Individuum und Gesellschaft, individueller Sittlichkeit und Moral an und tragen zur Generierung einer je gruppenspezifischen Sitte bei.

Bereiche der Sitte und des Gewissens, die das Funktionieren einer Gesellschaft weitaus stärker beeinflussen als die des Rechts. Dieses Wissen ist jedoch nicht positivistisch, so dass es in der aktuell vorherrschenden allgemeinen und wissenschaftlichen Meinung schwer zu vertreten ist.

Ein spezifischer Bereich der gruppenbezogenen Ehre ist der Stand. Vor allem Max Weber hantiert mit der Begrifflichkeit »Ehre« im Zusammenhang mit einer ständischen Lebensführung. Anders als Georg Simmel behandelt Weber die Ehre »als ein zentrales Bestimmungskriterium im Bereich der Sozialstrukturanalyse« (Vogt 1997, S. 65). Insbesondere der Zusammenhang von Ehre und Macht steht im Fokus seiner Untersuchungen. Neben ökonomischem Erwerb von Macht kann diese auch über Ehre erworben werden. Dies allerdings ist abhängig von der gesellschaftlichen Konstitution. Während die Klassenlage durch »Besitz« und »Besitzlosigkeit« gekennzeichnet ist, ist die ständische Ehre nur durch eine spezifisch geartete Lebensführung zu erlangen. Die Unterscheidung von Klasse und Stand ist bei Weber sehr wichtig, denn er grenzt sich bewusst von der Marxschen Klassentheorie ab und stellt dieser ein mehrdimensionales Modell durch die Unterscheidung von Klasse, Stand und Partei entgegen. Klassen sieht Weber verstärkt durch ihre ökonomischen Verhältnisse determiniert, während der Stand vor allem auch mit einer »spezifisch gearteten Lebensführung« (Weber 1972, S. 535) korreliert (vgl. ebd., S. 65; s. 67f). Das Streben nach Macht ziehe oft ein Streben nach Ehre mit sich, wobei dies nicht gleichgesetzt werden dürfe und auch nicht immer gültig sei. Einige Berufsgruppen bevorzugen die »nackte Geldmacht« und wären deshalb vom Erwerb von Ehre von vornherein ausgeschlossen.

»Der typische amerikanische Boss ebenso wie der typische Großspekulant verzichtet bewußt auf sie, und ganz allgemein ist insbesondere gerade die ›bloß‹ ökonomische Macht, namentlich die ›nackte‹ Geldmacht, keineswegs eine anerkannte Grundlage sozialer ›Ehre‹. Und andererseits ist nicht nur Macht die Grundlage sozialer Ehre. Sondern umgekehrt kann soziale Ehre (Prestige) die Basis von Macht auch ökonomischer Art sein und war es sehr häufig.« (Weber 1972, S. 531).

Max Weber nimmt keine genaue Unterscheidung von Ehre und Prestige, weder hier noch an anderen Stellen vor (vgl. Vogt 1997, S. 66). Anders als Émile Durkheim, aber insbesondere Georg Simmel unterscheidet Weber nicht in einen Bereich der allgemeinen menschlichen Regeln, innere und äußere Ehre, Prestige und Ehre sind mehr oder weniger deckungsgleich.

An dieser Stelle möchte ich auch eine kritische Anmerkung zu Simmels Dreiklang von »Recht, Sitte und individueller Sittlichkeit« äußern. Für Simmel scheint die »Sitte«, die über den Gruppencharakter geregelt ist, ein stärkeres Gewicht zu haben als die »individuelle Sittlichkeit«, die allein die Person und ihr

Gewissen in die Verantwortung nimmt. Betrachten wir die Geschichte waren es jedoch oft Einzelpersonen mit einem ausgeprägten Gewissen, die durch ihr Ehrgefühl und ihr Gewissen Missstände angeprangert und dadurch für die Gerechtigkeit gesorgt haben. Das Gruppengewissen kann stark vom »Zeitgeist« geprägt sein und ist nicht zwangsläufig ethischer als das Gewissen Einzelner. Insofern würde ich Simmels Argumentation einer Metainstitution zwischen Staat (Recht) und Individuum nicht gänzlich widersprechen, jedoch ist dies nur gegeben, wenn der Gruppencharakter oder das Gruppenbewusstsein im Geiste der inneren Ehre ausgerichtet ist. Mit anderen Worten ist die Charakterhaltung auch ein wichtiges Regulativ der Gruppe und nicht nur die Gruppe ein wichtiges Regulativ, welche Leidenschaften oder die egoistischen Interessen des Individuums zu bändigen hat.

Wir können also von einem Dreiklang von Staat, Gruppe und Ehre ausgehen. Jedes System restriktiert das andere und verhindert, dass dessen Macht zu groß und somit dessen Ziel: Gerechtigkeit, verfehlt wird. Das Gewissen des Einzelnen verhindert, dass die gruppenspezifische Ehre zu kollektivistischen Zwängen führt, in Durkheims Worten, dass die partikularen über den universalen Moralregeln stehen. Umgekehrt verhindert die allgemeine Gruppenmoral, dass das individuelle Ehrgefühl in Egoismus abgleitet. Das Recht ist auf die Ausbildung von Ehre und Sitte angewiesen, da rechtliche Eingriffe nach Simmel nur den äußersten Kreis tangieren. Andersherum greift auch der Staat ein, wenn individuelle Konflikte nicht gelöst werden können. Nur also, wenn in allen drei Instanzen ein Verständnis von Gerechtigkeit ausgebildet ist, kann der sogenannte Rechtsstaat funktionieren. Mit »ausgebildet« meine ich allerdings nicht ein bloßes Wissen durch kognitives Auswendiglernen und repetitiven Aussagen, sondern im aristotelischen Sinne insbesondere einer Ausbildung der dianoetischen Tugenden, einer Ausbildung des Gefühlsvermögens, das sich im Handeln niederschlägt.

4.5.2 Aristoteles' Idee der gerechten Herrschaft

Gerechtigkeit ist für Aristoteles die vollkommene Tugend, da sie in allen Bereichen Bedeutung hat. Zudem teilt er die Gerechtigkeit in eine allgemeine oder gesetzliche Gerechtigkeit (*iustitia universalis sive legalis*) und eine Teilgerechtigkeit (*iustitia particularis*) ein. (vgl. Bien 1995, S. 140ff; S. 145ff; S. 162; Aristoteles, 1130b).¹¹¹ ¹¹² Die moderne Gesellschaft und Wissenschaft fokussiert sich auf

¹¹¹ Auch Durkheim spricht in seiner »Physik der Sitten und des Rechts« von universalen und partikularen Moralregeln. Es wäre interessant zu forschen, inwiefern er durch Aristoteles inspiriert wurde.

¹¹² »Es ist nicht zu übersehen, daß die Einteilung der verschiedenen Begriffe und Formen der Gerechtigkeit und des Rechts bei Aristoteles sehr vielgestaltig und z.T. auch widersprüchlich

die jeweiligen Rahmenbedingungen und äußeren Strukturen, von denen bereits auch Aristoteles sprach. Sie vernachlässigt jedoch die Frage der Genese der inneren Haltung der Bürger sowie den Vertretern des Staates.

»In der Gerechtigkeit ist alle Tugend zusammengefasst. Sie gilt vor allem als die vollkommene Tugend, weil sie die Anwendung der vollkommenen Tugend ist. *Vollkommen ist sie, weil der, der sie besitzt, die Tugend auch dem andern gegenüber anwendet und nicht nur für sich.* Viele nämlich können in ihren eigenen Angelegenheiten die Tugend anwenden, nicht aber in den Beziehungen zu anderen. Darum scheint das Wort des Bias richtig zu sein: »Die Herrschaft zeigt den Mann«; denn der Herrschende steht bereits in Gemeinschaft und in Beziehung zu anderen. Aus demselben Grunde scheint auch die Gerechtigkeit allein unter allen Tugenden ein fremdes Gut zu sein, weil sie sich auf den andern bezieht. Der Schlechteste ist dementsprechend, wer die Schlechtigkeit gegen sich selbst und gegen die Freunde anwendet, der Beste, wer die Tugend nicht nur gegen sich, sondern gegen den anderen anwendet. Denn dies ist eine schwierige Sache.« (Aristoteles, 1129b, *Hervorb. d. Verf.*)

Gerade im »Zeitalter des Narzissmus« (Lasch 1986) sind diese Erkenntnisse wegweisend. Menschen sind soziale Wesen, das heißt auf andere Menschen und Gruppen bezogen. Aristoteles macht hier nun deutlich, dass die vollkommene Tugend der Gerechtigkeit keinesfalls bedeutet, der Größte und Tollste zu sein und das Beste für sich selbst herauszuholen, wie dies die narzisstische Gesellschaft verlangt und unterstellt, sondern die Fähigkeit zu erlangen, zum Wohle aller, inklusive sich selbst, zu handeln. Dies ist eine Qualität der Seele und nicht des Egos.

Um noch einmal den Unterschied zwischen Hobbes und Aristoteles zu verdeutlichen: Während für Hobbes eine ehrenvolle Handlung dadurch legitimiert wird, je größer und hehrer diese ist, unabhängig von der Gerechtigkeit, verlangt die Ehre bei Aristoteles die Ausbildung der ethischen Tugenden. Das Problem ist somit auch nicht die Macht als solche, sondern die Trennung von innerer Ehre und Macht. Es ist naiv zu glauben, eine Gesellschaft ohne Machtpositionen schaffen zu können, vielmehr muss gemäß Aristoteles ein Mensch, je höher er in der gesellschaftlichen Hierarchie aufsteigt, umso mehr seine egoistischen und selbstsüchtigen Interessen und Leidenschaften überwunden haben, um dem Ganzen, dem Wohl der Gemeinschaft, dienen zu können. Dies ist ein Dienst an der Gemeinschaft und nicht als Beherrschung und Unterdrückung der anderen

ist, jedenfalls daß sie nicht ohne weiteres klar ist.« (vgl. Reiner 1964, 59 Anm. 17 zitiert nach Bien 1995, S. 150)

misszuverstehen. Das hierzu auch ein gewisses Fachwissen gehört, steht außer Frage, es allein genügt jedoch nicht.

Die gesetzlichen Institutionen sollten laut Aristoteles die notwendigen Rahmenbedingungen erfüllen, um das Ziel der Glückseligkeit für den Einzelnen zu sichern.

»Die antike Idee eines Staates, indem das Sein zur Erfüllung gelangt, in dem die Spannung zwischen »Sein« und »Sollen« im Kreislauf einer ewigen Wiederkehr gelöst wird, hat an der Metaphysik der Herrschaft teil.« (Marcuse 2008, S. 181)

Dass die Erfüllung dieses hehren Ziels in der Praxis Schwierigkeiten haben könnte, erkannte jedoch auch Aristoteles. Ein guter Mensch zu sein, das heißt ein tugendhafter Mensch zu sein, wurde in der antiken Philosophie oftmals damit gleichgesetzt ein guter Bürger zu sein. Dies implizierte ein rechtschaffender und gesetzestreuer Bürger zu sein (vgl. Bien 1995, S. 135ff). Nun aber konnte es auch durchaus möglich sein, dass die Gesetze nicht zwangsläufig dem Guten und Rechten Leben zugewandt waren, dies war abhängig vom Gesetzgeber.

»So sieht man denn, daß alle diejenigen Verfassungen, die auf den gemeinsamen Nutzen abzielen, richtige sind nach dem Maßstabe des Rechtes schlechthin, und daß dagegen diejenigen, die nur auf den eigenen Vorteil der Regierenden abzielen, sämtlich fehlerhafte Verfassungen und Entartungen der richtigen sind.« (Politik III 6, 1279a17ff zitiert nach Bien 1995, S. 141)

So kann man in einer tyrannischen Staatsverfassung ein »guter Bürger« sein, indem man sich konform an die Gesetze hält. Damit ist man jedoch noch kein guter Mensch, der die Tugenden in sich verwirklicht hat. Genau gesagt, kann beides geradezu im Widerstreit stehen:

»Die Einsicht in die Pluralität der politischen Verfassungen und in die grundsätzliche Unterscheidungsmöglichkeit der Herrschaftsformen erstens danach, ob sie den Nutzen der Regierenden oder der Regierten oder – das wäre das aristotelische Ideal – den gemeinsamen Nutzen aller verfolgen, sowie zweitens danach, auf welcher Qualität und welchem Rechtsanspruch der jeweiligen Amtsinhaber die Herrschaft beruht (freie Geburt, überlegene Tugend, Reichtum, Adel, Bildung, Überlegenheit der Zahl nach) ist die entscheidend Erkenntnis, aufgrund derer die schlichte Gleichsetzung von ›gesetzlich‹ und ›gerecht‹ nicht mehr möglich ist.« (Bien 1995, S. 141)

Dieser Traditionslinie folgte auch Hannah Arendt (2013 [1963]) in ihrer berühmten Analyse über die »Banalität des Bösen«.¹¹³ Gerade die kritiklose Befolgung der Gesetze ohne deren Hinterfragung war ihre Kritik an dem Angeklagten Eichmann, an dessen Fallbeispiel sie aufzeigte, dass das eigene Denken ein notwendiges Regulativ staatlicher Aktionen ist. Wenn Arendt von »Denken« spricht folgt sie der antiken griechischen Tradition, als einem »stummen Zwiegespräch zwischen mir und mir selbst« (Arendt 2016, S. 81). »Jeder Mensch, so wurde angenommen, hatte eine Stimme in sich, die ihm sagte, was Recht und was Unrecht ist, und dies unabhängig vom Recht des Landes und den Stimmen seiner Mitmenschen.« (ebd., S. 26) Mit »Denken« ist hier keinesfalls das »eindimensionale Denken fortgeschrittener Industriegesellschaften« (Marcuse 2008) gemeint, das sich bloßer rational-linearer Argumentationen bedient, Denken mit »Rechnen« verwechselt und deren Menschen es an einer »Störung in der vertikalen Achse des Selbst« (vgl. Bühl 2000) fehlt. Das wäre in Platons Termin *»dóxa«*¹¹⁴, ein bloßes Meinen, eine Projektion der eigenen Unzulänglichkeiten auf den anderen und die Welt. In der Tradition griechischer Philosophie galt Denken als ein innerer Dialog mit sich selbst – man könnte sagen mit dem eigenen (Ehr)Gefühl –, das den Einzelnen erst zu einem moralischen Urteil befähigte. Die Ausbildung der moralischen Urteilsfähigkeit ging mit der Ausbildung von Tugenden einher, die sowohl in den Bürgern als auch bei den Staatsführern ausgebildet sein mussten, um eine gerechte Herrschaft zu gewährleisten.

113 Ich kann an dieser Stelle nicht auf die Kritikpunkte zu Arendts Werk eingehen, da es zum einen irrelevant für diese Untersuchung ist und zweitens der Brillanz ihrer Analyse keinen Abbruch tut. Ein Großteil der Kritik betrachte ich als nicht gerechtfertigt und ist auf ein Nicht-Verstehen der philosophischen Argumentationen Arendts zurückzuführen. Auch die später auftauchenden Sassen-Protokolle, in denen Eichmanns Behauptung, er hätte sich nur an die Gesetze gehalten, widerlegt wurde und er angeblich auch Eigenmotive gehabt hätte, taten der Brillanz und Stichhaltigkeit von Arendts Analyse meines Erachtens keinen Abbruch.

114 Ich übernehme hier bewusst die Platonschen und nicht Bourdieuschen *dóxa*-Vorstellungen (s. etwa Bourdieu 2005, S. 8 und 20). Ohne Bourdieus Leistungen schmäler zu wollen, scheint es mir eine Art Muster in Bourdieus Vorgehensweise zu sein, die philosophischen Begriffe in (soziologisch)-empirische Termini zu übersetzen bzw. teilweise einfach den soziologischen Anteil, der in den philosophischen Begriffen oftmals auch mitschwingt, aus dem Gesamtkomplex des Begriffs herauszufiltern. Es kann an dieser Stelle nur die These aufgestellt werden, dass er mit dem *dóxa*-Begriff ähnlich wie mit dem Habitus-Begriff verfahren ist. In Platons *dóxa*-Begriff schwingt Bourdieus *dóxa*-Begriff mit, auch wenn er aus heutiger soziologischer Sicht noch differenzierter ausbuchstabiert werden müsste, aber nicht umgekehrt. Es wäre eine interessante Untersuchung Bourdieus Umdeutung philosophischer Begriffe einmal systematisch zu untersuchen. Dies kann hier nicht geleistet werden.

»Der Regierende ist Wächter über das Gerechte, und wenn über das Gerechte, so auch über die Gleichheit. Da er nun für sich selbst keinen Überschuss zu haben beansprucht, wenn er gerecht ist. (Denn er teilt sich nicht mehr zu, wenn es ihm nicht proportional ist; er arbeitet insofern für einen andern; und darum nennt man die Gerechtigkeit ein fremdes Gut, wie schon vorhin bemerkt), so muß er also einen Lohn haben. Dieser besteht in Ehre und Auszeichnung. Wem dies nicht genügt, der wird ein Tyrann.« (Aristoteles, 1134b)

Der wahre Herrscher oder die wahre Herrscherin dient somit seinem bzw. ihrem Volk und die eigene Machtposition ist nicht dazu geschaffen, sich zu bereichern und die eigenen niederen Beweggründe und Leidenschaften zu nähren. Dieses Wissen ist transkulturell, wie im nächsten Kapitel gezeigt wird.

*Wer sich selbst und andere kennt,
Wird auch hier erkennen:
Orient und Okzident
Sind nicht mehr zu trennen.*

-Johann Wolfgang von Goethe¹¹⁵

5. Kultur als Ausrede! Die Charakterhaltung und das Ehrgefühl als transkulturelle Prinzipien

Bisher habe ich gezeigt, wie sich die Charakterhaltung von einer vormodernen zu einer modernen Kultur hin ändert (Kapitel 1 bis 3), sodann wie sich diese Änderungen auf den Handel, konkret die Preisbildung und den »objektiv gerechten Vertrag« (Durkheim) auswirken (Kapitel 4), was mit meiner Kernthese, dass die ehrbare Charakterhaltung die Vorbedingung eines gerechten Handels darstellt, in Zusammenhang steht. Als Ergänzung dessen ist im folgenden Kapitel anhand der aristotelischen universellen Einsicht, dass das Ehrgefühl als rudimentäre Möglichkeit allen Menschen innenwohnt (Aristoteles 1103a-1103b) – aber natürlich geweckt und geübt werden muss – sowie meiner Beobachtungen, Gespräche und Erfahrungen auf dem Großen Basar darzulegen, dass die ehrbare Charakterhaltung ein transkulturelles Prinzip darstellt.

Gegenwärtig wird insbesondere die Differenz der verschiedenen Kulturen hervorgehoben und ihr gemeinsames Erbe am Mensch-sein vernachlässigt. Dabei werden kulturelle Formen meist äußerlich beobachtet, ohne ihre innere Absicht zu verstehen. Man nehme das Beispiel Begrüßung: In jeder Kultur gibt es eine Form der Begrüßung. In Deutschland ist es der Handschlag, bei näheren Bekannten ist mittlerweile auch die Umarmung möglich. In einigen asiatischen Kulturen werden die Hände zusammen vor das eigene Herz gelegt und man

¹¹⁵ West-Östlicher Divan. Studienausgabe. Herausgegeben von Michael Knaupp. Stuttgart 1999, S. 521

verneigt sich vor dem anderen. In der Türkei gibt man sich im öffentlichen Leben bei Bekannten die Hand, bei näher stehenden Menschen sind vor allem die Küsschen auf die Wange links und rechts gängig. Bei all diesen kulturell unterschiedlichen äußeren Gesten und feinen Nuancierungen wird letztlich dem anderen Respekt und Ehre erwiesen. Insofern kann man auch durch die Ignoranz und Nicht-Begrüßung Abneigung und Verachtung zeigen.

Anhand dieser Darstellungen mache ich deutlich, wie wichtig es ist, kulturelle Untersuchungen nicht bloß auf ihre äußeren Formen zu beschränken, sondern die dahinter stehende geistige Dimension zu verstehen. Durkheim wie Simmel (Kapitel 4.5.1) haben auf ihre je eigene Art gezeigt, dass es zwischen den innerlichen Aspekten und den äußeren Formen einer Gruppe ein Spannungsverhältnis gibt, letztlich müssen aber beide Ebenen parallel betrachtet werden.

Auf dem Großen Basar arbeiten seit Jahrhunderten verschiedene Ethnien und Religionen zusammen. Dies ist nur deshalb möglich, weil nicht der kulturellen Besonderheit, sondern den menschlichen Prinzipien der Tugenden in Form von *dürüst* (ehrlich, aufrichtig) Vorrang eingeräumt wird bzw. wurde. Unethische Verhaltensweisen als kulturelle Besonderheiten darzustellen, sehe ich als Ausrede an, um die eigenen Charakterfehler zu vertuschen.

5.1 Der »alte« Basar als Beispiel für das Zusammenleben und -arbeiten unterschiedlicher Kulturen und Religionen

»The Grand Bazaar has always been important. The Bazaar, which sadly had happened to be the sitting target of many attacks, is the cultural and business symbol for the whole Anatolia as well as the secret economy of the country. Each bomb that exploded here, each bullet directed towards the Bazaar was actually targeted at our historical background, culture, the heart of tourism and the brain of the actual economy. As a place which even terrorists see as their biggest target, one of the major significance of the Bazaar is the fact that throughout centuries, different religions, ethnicities, languages, people from various nationalities lived and worked here in peace and harmony. This place, in which everybody can observe their traditions and cultures freely, is the real World Trade and Culture Center. The Grand Bazaar is the end point of the Silk Road, and its gate to the world market. The population of the Bazaar is more than many cities' of the Eastern Turkey. It even exceeds the population of many large European cities as it becomes 300 to 400 thousands in the mornings.« (Özbey 2010, S. 244)

Die Ladengeschäfte auf dem Großen Basar sind oft kleine Boxen von nicht mehr als 4m², deren internationale Verflechtung man von außen nicht zu vermuten mag, nicht selten sind sie jedoch das Tor zu einer globalen Handelskette in weite Teile der Welt. Der Große Basar ist aus seiner Geschichte heraus ein Beispiel für

das funktionierende Zusammenleben verschiedener Menschen unterschiedlicher ethnischer und religiöser Herkunft: Türken, Armenier, Syrer; Christen, Juden sowie sunnitische und alevitische Muslime arbeiten und leben hier zusammen. Viel wichtiger als die Nationalität, die Religions-, oder Geschlechtszugehörigkeit ist für die alteingesessene Basarriege auf dem Großen Basar die innere Gesinnung und der Charakter einer Person. Sie ähnelt dem von Mauss (1990) und Bourdieu (1998, 2000) beschriebenen Reziprozitätsprinzip, das eng mit der Logik der Ehre verknüpft ist. Zu betonen gilt, dass es sich hierbei nicht um moralische Dogmen handelt, sondern um ein ethisches Gefühl, das abhängig von Person, Ort und Situation (Aristoteles) richtig und falsch unterscheiden kann.

Außerdem wird in der breiten Öffentlichkeit »der Türke« automatisch mit »dem Islam« verknüpft, wobei dies weder der historischen noch aktuellen »Vielfalt türkischer Religionen« (Laut 1996) gerecht wird. Diese Tatsache wird von vielen Wissenschaftlern gescheut und nur wenige machen sich den mühsamen Weg dieser Ergründung.¹¹⁶ Jedoch muss klar sein:

»Wohl keine Sprachenfamilie des Erdballs erstreckt sich über ein so riesiges Länderebiet wie die türkische. Vom Nordosten Afrikas und der europäischen Türkei über den südöstlichen Theil von Rußland, über Kleinasien und Turan bis hoch nach Sibirien herauf und bis zur Sandwüste Gobi leben überall Stämme, die die türkische Zunge reden.« (Wilhelm Radloff 1866 Cultura Turcica 1 (Ankara 1964), S. 15 zitiert nach Laut 1996, S. 24)

So ist die Türkei schon durch ihre Geschichte eine Kultur und ein Land, das von verschiedenen religiösen Strömungen beeinflusst wurde (und weiterhin wird) und das im Laufe seiner Geschichte mit dem Großteil der Weltreligionen – wie etwa dem Buddhismus¹¹⁷, dem Christentum, dem Judaismus oder dem Zoroast-

116 »Die sehr wenigen Religionswissenschaftler, die sich mit der faszinierenden Vielfalt der vor- bzw. nichtislamischen türkischen Religionen beschäftigen, und dem falschen Bild entgegenwirken könnten, haben es in vieler Hinsicht schwerer als z. B. Kollegen mit den Schwerpunkten Griechenland, Indien, China oder Japan« (Laut 1996, S. 24).

117 In dem Bestseller »Der Diamantschneider« wendet der Manger und Buddhist Geshe Michael Roach (2011) die Prinzipien des Buddhismus, allen voran die Gerechtigkeit, an, um im New Yorker Diamantgeschäft Fuß zu fassen. Er fängt als Laufbursche an, bis er sich letztlich in die obersten Führungsetagen arbeitet. Aus der Erkenntnis heraus und durch die Anweisung seines Meisters, dass die buddhistischen Prinzipien in der geschützten Abgeschiedenheit eines Klosters einfach umzusetzen sind und in der Realität überprüft werden müssten, stellte er sich diesem Experiment. Wichtig dabei ist kurz zusammengefasst, sein Geld auf ehrliche und anständige Weise zu verdienen, ein gesundes Verhältnis zum Geld zu entwickeln und keine Abhängigkeiten zu schaffen. Zudem darf die Arbeit den Menschen weder geistig noch körperlich aufzehren.

rismus – in Austausch stand. Auch der Schamanismus war vor allem bei den Türken Sibiriens und der Altai weit verbreitet. Diese Einflüsse haben unterschiedliche Spuren hinterlassen und wurden auf die je eigene türkische Art integriert, das heißt also, dass ein Buddhismus in Tibet ein anderer ist als einer in der Türkei. Von einer einheitlichen religiösen Landschaft zu sprechen, mag zwar den Machtinteressen manch' politischer Parteien von Nutzen sein, aber wenig den realen Begebenheiten vor Ort entsprechen (vgl. Laut 1996, S. 24). Aufgrund der geopolitischen Lage ihres Landes waren die Türken von jeher »gezwungen« mit anderen Kulturen und Religionen in Kontakt und Austausch zu treten. Die Seidenstraße stellt hierbei eines der bedeutendsten Beispiele dieses kulturellen und wirtschaftlichen Kontaktes dar, bei deren Erforschung Dokumente in 17 Sprachen und 25 Alphabetformen zu Tage getreten sind (vgl. Laut 1996, S. 26)

»Sie sind »Wanderer und Mittler zwischen den Welten«, d. h. ständig abhängig von fremden Einflüssen, aber auch stets bemüht, diese ihren Erfordernissen gemäß zu modifizieren und die eigene türkische Identität zu bewahren, und dabei unter Umständen zerrissen in diesem Konflikt. Und wenn man sich die Identitätsprobleme der heutigen Türkei anschaut, den Konflikt zwischen Europäisierung und Traditionalismus, kann man fast melancholisch feststellen, daß sich hierbei seit mehr als 1000 Jahren eigentlich recht wenig geändert hat.« (Laut 1996, S. 28)¹¹⁸

Nach dieser kurzen Einführung möchte ich nun auf die interkulturellen Begebenheiten auf dem Großen Basar in Istanbul zu sprechen kommen. In Kapitel 5.1.1 habe ich relevante Akteure der vorangegangenen Kapitel zusammengeführt, in Kapitel 5.1.2 ergänze ich diese kulturelle und religiöse Vielfalt von Türken, Kurden und Aramäern; sunnitischen und alevitischen Muslimen sowie Christen mit deutschen Handelspartnern.

5.1.1 Türken, Kurden und Aramäer – Christen, Juden, sunnitische und alevitische Muslime

»Die Leute, die in Europa über Menschenrechte sprechen, kennen uns leider nicht. Ein Geschäft in den Vereinigten Staaten zu eröffnen ist sehr schwer. [...] Wir begrenzen niemals die Leute und Religionen oder Nationalitäten. [...] Es gibt auch Armenier, weniger Römer, Juden, Jugoslawen, Albaner [...]. Es gibt

118 »Wie ehemals in Zentralasien wird auch in islamischer Zeit die historische Rolle der Türken als »Wanderer und Mittler zwischen den Welten« deutlich. Es war der **türkisch** geprägte Islam, den Europa kennlernte, und mit dem sich die christlichen Theologen, auch Martin Luther, auseinandersetzen, und auch jeder Karl May-Leser muß sich im klaren sein, daß dessen Beschreibungen des Islam Formen des seinerzeit bekannten **türkischen** Islam als Hintergrund haben.« (Laut, S. 32)

jetzt auch europäische Leute, die im Basar Geschäfte haben wie Ann: sie hat ein Café. Araber, Araber aus der Türkei und aus Syrien; aus Afghanistan, Uzbekistan, Turkmenistan gibt's Leute jetzt im Basar, die Geschäfte haben. [...] aus Ostanatolien, aus dem Schwarzmeergebiet, aus dem Mittelmeergebiet, aus Aserbaidschan, aus Turkmenistan, aus Afghanistan, Jugoslawien, aus Albanien, aus Rumänien ..., natürlich aus Syrien, woher noch? Russen kommen nicht so gerne zum Basar, die gehen mehr zu den Läden, einige haben auch Geschäfte, aber nicht auf dem Basar.« (Yavuz, Familie B)

Der Basar ist in sich selbst organisiert, er funktioniert wie ein lebendiger Organismus. Der Meister von Yavuz (Kapitel 2.1.2) war nicht sein Vater, sondern der Partner seines Vaters, ein Armenier. Er hat von ihm alles über Farben, Formen und Materialien gelernt. Sein bester Freund auf dem Basar ist heute ein Syrer, ein Juwelier, der 25 Jahre älter als Yavuz ist.

»Es ist eine unglaubliche Beziehung zwischen uns. Wir gehen zu Besuch in unsere Häuser. Jede Woche verschenken wir etwas an unsere Frauen und Kinder. Das ist sehr wichtig. Wenn er morgens kommt und abends weggeht, muss er mich irgendwie sehen. Wenn er mich nicht sieht, fragt er: ›Wo ist Doktor?‹ Es kann sein, dass ich hinten bin. Die Kinder sagen: ›Er ist irgendwo hier.‹ Er geht ruhig weg. Eine perfekte Beziehung.« (Yavuz)

Der Deutsche Peter ist ein mehr als 20-jähriger Geschäftskunde von Yavuz. Seit gut 25 Jahren betreibt er ein Geschäft mit Waren aus dem Orient in einer deutschen Großstadt, darunter finden sich Fliesen, Hamam-Artikel, Sitzkissen, Schmuck etc. Begonnen hat sein mittelständisches Unternehmen während seines Arabistik-Studiums. Er importiert Waren aus Ländern wie Ägypten, Marokko, Syrien, Iran, dem Nahen und dem Fernen Osten und darunter auch der Türkei.

»Ich meine, ich komme ja nicht als Tourist hin und brauche ein Andenken, sondern ich will gleich immer 1000 oder 2000 Stück von einer Sache haben. Da hast du eine ganz andere Gesprächsgrundlage. Bevor ich Yavuz kennengelernt habe, habe ich die anderen auch kennengelernt, habe Preisvergleiche gemacht und habe mich einfach irgendwann auf Yavuz eingeschossen, weil er Deutsch spricht, das heißt auch meine Mitarbeiter können ihn anrufen und was bestellen. Er hat eine gleichbleibende gute Qualität und im Laufe der Zeit sind die Preise auch ok geworden bei ihm. Das erste Mal habe ich bei ihm für einen Artikel 2 Lira gezahlt, mittlerweile bin ich bei 0,35 Lira oder so. Also, es macht sich schon bezahlt, längerfristige Kontakte auch zu pflegen und irgendwann, wenn ich eine Stunde bei Yavuz bin, reden wir fünf Minuten über die Bestellung und 55 Minuten über sein neues Häuschen, was er sich in Anatolien gekauft hat, oder was ich mir gerade in Marokko gekauft habe. – Also über private Angelegenheiten. Da steht der Handel gar nicht mehr im Vordergrund. Wir wissen einfach, es

läuft, es ist klar, er verdient damit sein Geld, ich will damit auch mein Geld verdienen.« (Peter)

Ein anderer Geschäftskunde von Yavuz kommt aus Palästina und betreibt ein Geschäft in den Vereinigten Staaten, wo er Hamam-Artikel wie Badetücher (*peştemal*) zum Abtrocknen verkauft.

»Er verkauft alles so artistisch und die fühlen sich so, sie müssen irgendwie etwas kaufen, aber er lügt niemals, er ist ein guter Muslim. Er sagt: 'Ich kann nicht lügen etwas zu verkaufen.« Das ist sehr wichtig – wie bei uns.« (Yavuz)

Es ist die Beziehung, die das Leben und Arbeiten auf dem Basar bestimmt. Diese gilt es, kultur- und religionsübergreifend zu pflegen. Das Geld ist im Verständnis der traditionellen Ökonomie »Mittel zum Zweck« und nicht Endzweck (Max Weber). Die Beziehungen und das langjährige Vertrauen stehen vor dem schnellen Geschäft. Es sind die sozialen Beziehungen, die die Basis für ökonomische wie persönliche Solidarität darstellen, wobei sich beides bedingt. Ehre ist ein Beziehungsprinzip, welches auf Gegenseitigkeit und Reziprozität beruht. Was angemessen ist zu geben und zu nehmen, ist abhängig von dem Grad der Beziehung, d.h. ob es ein Geschäftsfreund, persönlicher Freund, Familienmitglied ist (s. dazu auch Boissevain 1974; Weber-Pazmiño 1991; Giordano 2003, wobei diese Texte, wie im Forschungsstand problematisiert, kritisch zu lesen sind, da sie oftmals von einer westlichen Perspektive aus abstrakte Prinzipien als gerechter gegenüber persönlichen Beziehungen einstufen). Während der Narzisst keine andere Frage kennt, außer die, was das Beste für ihn sei, fragt die emotional reife Person, was das Beste für alle Beteiligten wäre. Das heißt natürlich, dass Letztere sich selbst auch mitberücksichtigt, jedoch in Zusammenhang mit den anderen. Sicherlich muss bedacht werden, dass die vormoderne Kultur durch eine Übermacht der Gemeinschaft charakterisiert werden kann, während die moderne Kultur diesen sozialen Zwängen den Individualismus entgegengesetzt hat. Das Ehrgefühl liegt zwischen Kollektivismus und Individualismus.

Yavuz fastet im Ramadan. Im Fastenmonat Ramadan war es oft so, dass am Abend das Fastenbrechen (*iftar*) gemeinsam begangen wurde – außer im Jahr 2011 ging es nicht und auch nicht danach, da Ramadan in die Sommermonate fiel und die Sonne sehr spät unterging. Yavuz berichtet, dass Armenier, Griechen, Juden, alle zusammen gesessen hätten, als Ramadan in den Wintermonaten stattfand. Jeder brachte Speisen von zu Hause mit. Yavuz betont immer wieder die Wichtigkeit dessen (siehe auch Özbej 2010, S. 229f).



Abb. 24:

Buntes Treiben um den Großen Basar

Abb. 25: Gaumenfreuden



Der christliche Aramäer Ilhan arbeitet seit 45 Jahren auf dem Großen Basar (vgl. Kapitel 2.2.2) und hatte nie Probleme wegen seiner Ethnizität oder Religion. Seiner Meinung nach sind die Quelle der Probleme meist persönliche Charakterchwächen und haben weniger mit einer bestimmten Religionsgemeinschaft oder Ethnie zu tun. In Istanbul gibt es sechs Kirchen seiner Religionsgemeinschaft. Im Fastenmonat Ramadan besuchte der Leiter seiner Kirche das von der Stadtbezirksverwaltung ausgerichtete Fastenbrechen und umgekehrt. »*Jeder betet auf seine Weise und macht so das Fastenbrechen (iftar), also um Toleranz zu zeigen strengen sich beide Seiten sehr an.*« (Ilhan)

Nach Ilhan lebt die Liebe in jedem und es ist nicht allein eine Sache des Christentums. Dazu gehört auch, seine Nachbarn wie sich selbst zu lieben.

»*Ich bin seit 45 Jahren an einem Ort, ich hatte mit keinem meiner Nachbarn jemals Probleme. Sie lieben mich und ich liebe sie. Wenn wir am morgen kommen, begrüßen wir uns und wünschen uns 'Hayırlı işler' (Gesegnete Arbeit).*« (Ilhan)

Dass die Nächstenliebe unabhängig der Religion, der Hautfarbe oder des Geschlechts ist, denkt auch Arzu (vgl. Kapitel 3.4.1):

»*Religion heißt meiner Meinung nach alle Menschen zu lieben. Man sollte nicht zwischen Dunkelhäutigen, Hellhäutigen, Christen oder Muslimen trennen. Was sagte Mevlana [Rumi]? 'Komm', was auch immer sein mag, komm' Japaner kommen, Katholiken, Juden – ruft er nur Muslime? Er ruft alle. [...] Religion heißt meiner Meinung nach, alle Menschen zu lieben – dann hast du die Menschen verstanden. [...] Hier gibt es Menschen aus der ganzen Welt. Was habe ich für ein Glück an so einem Ort zu arbeiten. [...] Manchmal bin ich traurig, meine Seele langweilt sich, dann kommt eine Freundin aus Tokio – und sie macht mich wieder glücklich.*« (Arzu)

Es ist die Idee einer Großen Familie (*Big Family*), die Arzu im Großen Basar sieht. Interessanterweise erkannte Durkheim in der Familie das Kernelement menschlichen Daseins, die er als Vorbild nahm, seine Idee der Berufsgruppen als Ort der Moralbildung in modernen Gesellschaften auszubauen (vgl. Durkheim, Kapitel 4.2).

»Zu lieben bedeutet nicht nur die Menschen zu lieben, du musst alles lieben, du musst den Vogel lieben und auch die Schlange. Allah hat sie auch geschaffen. Wenn sie nicht notwendig wären, hätte Allah sie nicht erschaffen. Du solltest dich nicht zu groß machen, wir sind alle gleich, jeder hat zwei Augen und einen Mund. Wenn du geliebt werden möchtest, musst du erst einmal lieben lernen. Wenn du nicht lieben kannst, kannst du nicht geliebt werden. Sag nicht: ›Sie lieben mich nicht, ›sie lieben mich nicht. Damit sie dich lieben, musst du erst einmal dich selbst lieben. So betrachte ich das Leben.« (Arzu)

Scarlett (vgl. Kapitel 3.4.3) erinnert sich an die Geschichten, die sie zwar nicht alle selbst gesehen hat, aber ihr Vater ihr bestätigte. Es gab einen Platz für das Gebet beim Café Şark, wo sich alle, egal welcher Religion, vor dem Beginn des Tages versammelten, um zusammen zu beten: Juden, Armenier, Katholiken, Muslime, Aramäer usw.

»Bevor die Geschäfte geöffnet wurden, haben sie sich zum Beten versammelt: Juden, Armenier, Katholiken, Muslime usw. – jeder hat auf seine Weise gebetet, danach haben sie ihre Geschäfte geöffnet. Zu dieser Zeit gab es viele Juden, dann kamen die türkischen Griechen (Rumlar), die Armenier sind gekommen, dann die Aramäer usw. Also, es war sehr gemischt, es ist eigentlich eine gute Sache, wenn es durchmischt ist. Wenn man mit sehr verschiedenen Kulturen zu hat, kann man sich gut entwickeln, man wächst und erweitert seinen Horizont.« (Scarlett)

Um meine eigene kulturelle Brille einer kritischen Korrektur von außen zu unterziehen, habe ich deutsche Geschäftspartner über ihre langjährige Erfahrung in Bezug auf den Handel gefragt.

5.1.2 Deutsche, christlich geprägte Handels- und Geschäftspartner

Der 64-jährige Ulrich ist katholisch getauft, vor 30 Jahren ausgetreten und bezeichnet sich als Freigeist. Er und Canberk, Vater der Familie A, kennen sich seit mehr als 30 Jahren. Seit den 1970er-Jahren bestehen die Beziehungen. Angefangen hat alles mit einem Elektronikgeschäft in Istanbul, das Ulrich durch die Militärputsche und die unruhige politische Situation aufgeben musste, mittlerweile betreibt er seit 1980 ein Orientgeschäft in einer deutschen Kleinstadt mit Teppichen, Schmuck und Trockenfrüchten von seiner eigenen Plantage aus Ostanatolien. Canberk hatte ihm beim Aufbau seiner Plantage geholfen und

Ulrich kauft heute seine Teppiche bei den Söhnen (vgl. Kapitel 2.1.1). Wenn er sich zurückerinnert, fallen ihm vor allem jene Abende ein, an denen zehn Händler zum gemeinsamen Essen gingen, ein soziales Ereignis, dass meist von 19 Uhr abends bis 23 oder 24 Uhr nachts ging. Nach den Vorspeisen folgte ein langer Hauptgang, dann das Dessert, das mit dem klassischen türkischen Mokka abgeschlossen wurde und bei dem man sich darüber stritt, wer das Essen bezahlen durfte.

Wenn ein Händler in Not gerät, so erzählt Ulrich, würde er nicht zur Bank gehen, sondern als erstes – wenn er nicht Anlagen wie Häuser, Wohnungen oder Land hat – seine Freunde fragen, ob diese ihm aushelfen könnten. In der Regel wird dies auch gemacht und es wird natürlich auch erwartet, dass das Geld wieder zurückkommt. Dies wird aber nicht mittels eines Vertrages festgehalten, sondern basiert allein auf dem gesprochenen Wort (*söz tutmak*) – auch wenn es sich um 20., 30., oder 50.000 Lira handelt. Die eigene Ehre und Aufrichtigkeit gebietet es dann, dieses Geld zurück zu bringen, denn ansonsten erniedrigt man sich selbst (*küçülmek; küçük düşürmek*). In diesem Kontext kommt auch die Fatalität und der Missbrauch des Wortes »*In'shallah*« (»So wahr Gott will«) zu Tage, denn die Bedeutung dieses Ausspruchs verlangt, dass man erst all sein Mögliches tut und erst dann darauf verweist, dass letztlich nicht alles in der eigenen Hand liegt. Mit diesem Ausspruch ist also nicht gemeint, dass man sich gemütlich hinsetzen soll und darauf warten, dass Gott es schon richten werde, oder konkret Schulden aufnehmen könne, die bei genauer Betrachtung niemals zurückgezahlt werden können. Dies kann die Beziehung stark beeinträchtigen. Auch wenn der Geldgeber nicht unbedingt die Beziehung abbrechen wird, wird er vorsichtiger sein und dem anderen dadurch weniger Vertrauen schenken, was zu Lasten des Respekts und der Beziehungsgleichwertigkeit gehen wird.

Auch wenn man in der gesellschaftlichen Hierarchie gleichwertig ist, kann man im Kontext der Ehre auf einer anderen Ebene stehen, das bedeutet ebenso, dass man in der gesellschaftlichen Hierarchie jemanden unterlegen, aber die Ehre betreffend überlegen sein kann (vgl. Bourdieu 1976, S. 11f). Die Konventionen kennen nur die Garantie von Treu und Glauben, welcher auf der Moral der Ehre beruht. Abmachungen werden nur im Bekanntenkreis oder mit verwandten Personen getroffen, was die Zahlungssicherheit in der Zukunft in sich trägt. Diese »objektive Beziehung« ist ein Garant, welcher durch keine formellen Verträge je erreicht werden kann, die ja gerade die Unpersönlichkeit zum Gegenstandsbereich hat (vgl. Bourdieu 2000, S. 39f). »Derjenige, der das Darlehen oder den Potlatsch nicht zurückzahlen kann, verliert seinen Rang und sogar den Status eines freien Mannes.« (Mauss 1990, S. 101)

Heinz ist 56 Jahre alt, evangelisch und er hat vor 12 Jahren ein Lampengeschäft in einer deutschen Großstadt eröffnet. Sein Bruder Paul ist 52 Jahre alt und besitzt ein ähnliches Geschäft in einer Kleinstadt, so dass beide Brüder oftmals

gemeinsam auf Geschäftsreise nach Istanbul gehen. Dies war ihm dadurch möglich, dass ihm ein Bekannter in Istanbul das Angebot machte, die Erstausstattung des Ladens zu übernehmen und Heinz das Geld erst bezahlen musste, als er selbst die Verkäufe getätigt hatte. Es gab keinen Vertrag. Dieses Vertrauen war nur möglich durch Heinz' anderem jüngeren Bruder, der die Person schon kannte und somit ein unausgesprochener Bürge war.

»Und dann hat es sich im Laufe der Jahre aber entwickelt, dass ich auch manchmal das Geld langsam zurückzahlen konnte, weil die Verkäufe auch nicht gut waren und der lange auf sein Geld warten musste. Und das war nie ein Problem, in dem Sinn, wir hatten auch privat Kontakt, wir sind Essen gegangen und wir waren bei ihm zu Hause, auch mit meiner Frau. Aber er hat sich irgendwann 'mal geäußert nach ein paar Jahren, dass er im geschäftlichen, als Geschäft mit mir gar nicht mehr so betrachtet, sondern dass er, dass ich für ihn ein Freund wär. [...] Ich habe das Gefühl, manchmal habe ich den Respekt bei ihm verloren, er fand's nicht immer schön, wie's gelaufen ist – aber er war nie böse. Vielleicht enttäuscht – aber vielleicht war er enttäuscht. Irgendwann bin ich dann aus diesem Grunde als Geschäftsmann, mit dem er gute Geschäfte machen kann, mit dem er gutes Geld machen kann, eher uninteressant geworden. – Was nicht heißt, wenn ich 'ne Bitte hatte, er mich hängen gelassen hätte. Auch in Situationen, wo es mir selber unangenehm wurde. Es gab dazwischen auch immer Phasen, wo alles rund lief, ja – also, es ist nicht so, dass es immer so gewesen ist und immer so war. Es geht grade in den Phasen, wo es mal nicht so rund lief, da war er immer da.« (Heinz)

Es gibt kein schriftlich fixiertes »Zahlungsziel«, wie das heute in der kapitalistischen Wirtschaft gängig ist, trotzdem macht sich ein Gefühl breit und man bemerkt, dass es nun Zeit wäre »die Gabe« zu erwideren.

»Jedwede Gegenleistung bedarf einer gewissen »Zeit«. Der Fristbegriff ist also immer dann logisch impliziert, wenn es darum geht, Besuch abzustatten, Heiraten und Bündnisse einzugehen, einen Frieden schließen, an organisierten Spielen und Kämpfen teilzunehmen, Feste bei anderen zu feiern, rituelle und Ehrendienste zu leisten, sich gegenseitig »Respekt« zu erweisen.« (Mauss 1990, S. 83)

Respekt zu erweisen hieße in diesem Fall, die Rechnung zu begleichen. Es kann aber auch sein, dass es darum geht, die andere Person einmal wieder anzurufen. Es ist sicher nicht dasselbe, denn Geld zu schulden hat andere Konsequenzen als die Beziehung mittels eines Telefonates zu pflegen, jedoch ist das Prinzip verwandt und es macht sich in unserem Gefühl bemerkbar. Nach Heinz' Einschätzung ist der Respekt etwas gebrochen, was aber sicher blieb, ist eine Form der Solidarität, in der er unterstützt wurde, auch wenn er die erwarteten Anforderungen nicht erfüllen konnte.

»Also, es läuft da anders, es läuft nicht so ab, dass er 'ne Rechnung schreibt, er schreibt natürlich 'ne Rechnung, aber da steht dann nicht drauf 'Skonto innerhalb vier Wochen, zahlbar in acht Wochen' oder so ähnlich, sondern er wartet geduldig bis ich ankomme und Geld vorbei bringe – dann wird's mir selber unangenehm und das ist natürlich auch 'ne Sache, die, wo er das nicht ausdrückt, sondern sagt. Ja, wie geht's dir denn so? Und dann merke ich dann schon, dass es jetzt eigentlich 'mal an der Zeit wäre ...« (Heinz)

Osman ist ein weiterer Geschäftskunde der Brüder Heinz und Paul. Er stellt Glas her. Wenn die Brüder auf Geschäftsreise in Istanbul sind, nimmt er sich die Zeit sie an die gewünschten Orte zu bringen und sie anderen Geschäftspartnern vorzustellen. Die soziale Komponente, die persönlichen Gespräche und die geteilten Erlebnisse spielen eine wichtige Rolle im gesamten Geschäftsprozess, vielmehr noch ist die soziale Beziehung das Hauptanliegen und das Geschäft eher ein Nebenprodukt. Die Gastfreundschaft ist ein sehr wichtiges Element der türkischen Kultur und ein Teilaспект der Ehre. Man erweist dem anderen auch Ehre durch einen Besuch.

»Aber es ist ein sehr sensibler Prozess, weil es ist schon ausgereizt, ich würde niemals geschenkt die Sachen nehmen, oder unter Wert und er würde es nicht unter Wert verkaufen – also die Ebene haben wir schon. Also, nicht das es heißt 'ich mag dich, komm nimm' mal, sondern dass da schon noch eine Geschäftsebene auch da ist, auch keine ungesunde, das wäre ja doof, wenn er mir was schenken würde oder wenn auf der anderen Seite ich sag: ›Du, [...], ich hab' jetzt soviel Geld, ich zahl dir das doppelte, das wäre ja auch ein Quatsch, das würde das persönliche auch zerstören, wir hätten ja gar keinen Respekt, wie wollten wir uns da gegenseitig einschätzen, wenn so etwas passieren würde ...« (Heinz)

Trotz der Tatsache, dass Heinz wie sein Bruder Paul in der westlichen Kultur sozialisiert und aufgewachsen sind, werden sie von einem Gefühl geleitet, ob es jetzt an der Zeit ist, die Rechnung zu begleichen, seinen Geschäftspartner anzu rufen oder wie viel bezahlt werden muss, um nicht den Respekt zu verlieren. Es ist dieser Balanceakt, die eigene Ehre zu wahren und dabei keinen zu hohen oder niederen Preis zu vereinbaren. Dinge geschenkt anzunehmen, die einem nicht zustehen, wäre somit eine Erniedrigung. Es war bereits die These von Marcel Mauss (1990), dass die Gabe ein universelles Prinzip ist, dass nicht nur für archaische Gesellschaften Gültigkeit trägt. Dies ist nur daher möglich, da dieses Ehrgefühl ein transkulturelles Gefühl ist, welches jedoch nicht mit dysfunktionalen Emotionen verwechselt werden darf (s. Forschungsstand: 3.5 Zur Unterscheidung von Interesse, Emotion und (Ehr-)Gefühl).

»Das würde auch zu Lasten des Respekts gehen – und der Wertschätzung, wenn so etwas passiert ... das sind Dinge, die glaube ich hier einen ganz ganz anderen

Stellenwert haben wie in unserer industrialisierten, westlichen Ökonomie, die sich da ganz ganz anders darstellt.« (Paul)

»Wenn ich in Deutschland eine Rechnung nicht bezahle, schmeißt der Computer 'ne Mahnung raus ... Ja, wenn ich als Geschäftsmann in Deutschland bei einem neuen Lieferanten einkaufé, dann werde ich gecheckt über Schufa und Kreditwürdigkeit, und die haben da ja ihre Mechanismen, wie sie das prüfen können, wie kreditwürdig ich bin, das ist ja auch eine gesunde Sache, hier ist das ganz anders gewesen – gaaaanz anders, das war nur aufgrund des persönlichen Kontaktes und wie wir miteinander gesprochen haben, die haben ja nie eine Schufa-Auskunft oder eine Kreditwürdigkeit oder ein Konto geprüft von mir ... « (Heinz)

Die westliche Kultur und hier konkret die deutsche Kultur, baut ihre Solidarität und ihr Vertrauen über unpersönliche abstrakte Systeme und Institutionen auf, über formale Verträge soll Rechtssicherheit geschaffen werden.

»Dass ich eben das Gefühl hab', dass die Leute, die hier 'was verkaufen auch am Basar oder ob's nun der mit seinen Erdnüssen ist oder wie auch immer, die sind alle Teil einer Wertschöpfungskette und diese Wertschöpfungskette ist für mich wichtiger Bestandteil, ein philosophischer wichtiger Bestandteil, weil da ein Mehrwert mit dranhängt und diesen Mehrwert wir dann praktisch als Steuer bezahlen müssen, diese Mehrwertsteuer, die wir bezahlen und ich häng mich deswegen so an dem ganzen Begriff auf, weil wir auf der einen Seite einen Warenverkehr haben und auf der anderen Seite einen Geldverkehr haben und der Warenverkehr unterliegt diesem Mehrwert, weil auch eine Wertschöpfung dahintersteckt, bei einem Geldtransfer wird keinerlei Steuern oder nur in sehr geringstem Maße bezahlt, da steckt aber auch kein Mehrwert hinterm Geld. Da ist keine Wertschätzung da, sondern das ist virtuell, und das wird uns irgendwann einmal einfach auf die Füße fallen ...« (Paul)

Es ist jene Logik des »Beitragsprinzips« (Aristoteles), das Sache und Person nicht trennt, sondern in der Verhältnismäßigkeit abhängig von Person, Ort und Situation betrachtet. Mensch und Produkt sind etwas, was als zusammengehörend betrachtet wird, das gilt für die Preisbildung, für die Logistik sowie für die Produktion.

»Und hier sind die Leute, wenn wir am Basar unterwegs sind, am Produkt mit ihren Händen beteiligt, und jeder trägt seinen Teil dazu bei. Da ist jetzt der am Basar und der hat jetzt keinen Angestellten, der für ihn den Tee bringt, er hat auch niemanden in der Teeküche, sondern er sagt dann dem Ahmet und dem Ali und dem Mehmet Bescheid, ›geh mal Tee holen‹ und der ›Teerumrennen‹ verdient sein Geld mit dem Tee rum rennen und der nächste verdient sein Geld damit und dann sind da die Leute, die dann das ganze Gut noch in der Gegend

rumtragen, und dieses ganze System, diese ganze Struktur ist eine extrem soziale, die wird durch eine Shopping-Mall, die in einem Viertel entsteht, wird diese soziale Struktur völlig platt und völlig kaputt gemacht, weil da gibt's kein ›Teerumlaufer‹ [türk.: çayci] mehr, da gibt's kein ›Gepäckrummlaufer‹ mehr, da gibt's diese ganzen Klein- und Kleinstdienstleistungen, die so ein Viertel, so ein Kiez am Laufen halten, nicht mehr, die sind weg, was machen die Leute? Die haben kein Auskommen mehr.« (Paul)

Mensch und Produkt werden nicht getrennt, nicht wegrationalisiert, sondern sind Teil einer Wertschöpfungskette, die sich gegenseitig bedingt. Diese kulturelle Logik oder Wertschätzung kann man tatsächlich in vielen Geschäften beobachten:

»... und das ist eben das, was ich so faszinierend finde, was ich so riesig find und was ich auch vom Handelssystem so klasse find. Da gibt's nicht wie in Deutschland 'ne Produktion und die geht dann zum Großhändler und die geht dann zum Einzelhändler, sondern hier habe ich immer das Gefühl, wenn da der LKW noch reinkommt [in die enge Gasse] dann liefert er das, wenn das aber nicht geht, dann muss man halt den nächst kleineren LKW nehmen und da man nicht in den Strukturen, Produktion, Großhändler, Einzelhändler ist, sondern Produktion gut, und dann schon 'nen Großhändler, der ist aber draußen, und das wird dann mit einem Verteilsystem, da ist der mittlere Verteiler und der kleinere Verteiler und der noch kleinere Verteiler und dann ist der, der dann mit der ›Ape‹ unterwegs ist, mit seinem Dreirad, und die Sachen dann ausliefert, die ›Ape‹ ist ja die Biene. [...]«

Ja, ja oder wenn halt einfach der Stand in einer Gasse ist, wo das Obst und Gemüse verkauft wird, dass da wirklich nur 'n Dreirad durchpasst und wenn der mit seiner Schubkarre durch muss, der mit der Schubkarre das Obst da hinliefert ist in seiner Weise auch 'n Großhändler, aber halt 'n kleiner Großhändler und diese Struktur, das für jeden das passende da ist [...] Für jede Gegebenheit und für jede Situation wird die richtige Lösung angeboten, wenn's die richtige Lösung nicht gibt, dann wird sie gefunden – und das ist das, was ich faszinierend find', was aber wie in einem Ameisenhaufen, eine hohe soziale Kompetenz voraussetzt.« (Paul)

Auch an dieser Stelle kommt wieder die Unterscheidung von *Beitragsprinzip* und *Gleichheitsprinzip* zu Tage (vgl. Kapitel 4.3). Das in westlichen Gesellschaften vorherrschende *Gleichheitsprinzip* (John Rawls) lebt im Wesentlichen von Planung und Kontrolle, wobei es »Person, Ort und Situation« möglichst ausklammert und unabhängig von den realen Lebensumständen einen abstrakten Plan entwirft. Das *Beitragsprinzip* (Aristoteles) lebt von Flexibilität und Vertrauen, Arrangements werden situativ und spontan je gemäß der Situation getroffen. Es

ist in der Tat eine hohe soziale Kompetenz dafür erforderlich. Aus westlicher Sicht wird dies oft als »Chaos« und »Desorganisation« gewertet und verurteilt, was letztlich aber nur auf die eigene kulturelle Bias zurückzuführen ist.

Wer einmal in einer nicht-westlichen Kultur für einige Zeit gelebt hat, hat im Wesentlichen zwei Alternativen: Er lässt sich auf den Fluss des Geschehens ein, wozu unbedingt die Anbindung an das eigene intuitive Gefühl von Nöten ist – dabei wird er feststellen, wie sehr alles aufeinander abgestimmt ist und das vermeintliche Chaos wird zu einer komplexen Synchronizität. Weitaus häufiger tritt aber ein anderer Fall ein: Das fremde System, das durch seine Andersartigkeit tiefenpsychologisch Angst und Fremdheit auslöst, wird kurzerhand abgewertet und mittels der eigenen rationalen Wertigkeiten klein gemacht. Hier ist die gängige westliche Wertung zu verorten, die sich über vermeintlich fehlende Organisation und Planung beschwert. Darunter verbirgt sich allerdings meist vielmehr die Unfähigkeit, die eigene Verstandeswelt zu verlassen und das Leben in seiner Spontanität zu erfahren. Der Narzist etwa ist unfähig, Empathie zu empfinden und Kontrolle abzugeben.

»Ich kenn's ja nur in Deutschland, für die anderen Länder kann ich nicht sprechen der ›Flur bereinigt‹ – das ist meine Vokabel dazu, es wird alles glatt gemacht, es wird alles sauber gemacht, es wird alles hergerichtet, das es den Gegebenheiten, die man sich wünscht, angepasst wird – es werden also nicht die menschlichen Gegebenheiten hergenommen und sich an denen angepasst und den Wünschen, sondern es ist das, was am ökonomisch sinnvollsten ist, und dafür werden die Voraussetzungen geschaffen, und da brauch ich dann auch keine Sozialkompetenz dafür, da hab' ich alles hier ›in time‹ und das ist alles durchgestylt und durchorganisiert und das läuft dann so, und dann kommt's im Verteiler und dann wird das hier mit Online, Internet und alles Mögliche, das ist alles – ja entmenschlicht. Wo das hier, jedes Geschäft und jedes Getue und jedes Gemache, ist hier der Mensch notwendig, den braucht's hier, ohne den geht gar nix ...« (Paul)

Anstatt den Menschen also aus der Produktion zu entfernen und wegzurationalisieren, wird er mit seinen Fehlern und Schwächen integriert. Heinz und Paul bemerken aber trotz ihrer deutschen Sozialisation, dass es jenseits ihrer kulturellen Prägungen ein Gefühl für richtig und falsch gibt.

5.1.3 Die innere Ehre als Leitprinzip: Partikulare und universale Regeln (Durkheim) als Checks and Balances

»The Ottoman system was successful in harmonizing the different religions, sects and nationalities. The craftsman organizations accomplished the same. Muslims, Greeks, Armenians, Bulgarians, Jews, etc. lived together in the

same organization. Religious differences did not harm the organizational solidarity and integration.« (Genç 2007, S. 83)

Vielmehr als das hat der Basar von Anbeginn seiner Entstehung unterschiedliche Kulturen und Religionen beherbergt und genau diese Kombination macht seine einzigartige Erfolgsgeschichte aus. Bereits der Auftraggeber des Großen Basars, der Sultan Fatih, sah sich als Herrscher aller Kulturen und Religionen, orderte den Patriarchen Gennadios an, ein Buch über das Christentum zu verfassen, und hielt enge Beziehungen zu den Juden (vgl. Ortaylı, 2007, S. 44ff) »The Grand Bazaar which still protects its importance in trade continues to be a center of active trade by combining many cultures since the day it was opened.« (Köknel / Ortaylı, 2007, S. 61)

Gerne wird in der sich als modern und aufgeklärt verstehenden, deutschen Gesellschaft, insbesondere auch der Wissenschaftslandschaft, der Ehrbegriff als altertümlich und vormodern betrachtet – jedenfalls nicht den Anforderungen der aus ihrer Sicht »entwickelten« Gesellschaften angemessen. Dabei wird vergessen, dass die Handelsehre auch in deutschen Breitengraden bekannt war. Volksprüche wie »Geldschulden sind Ehrenschulden« weisen noch auf diesen Zusammenhang hin.

Die Verschiebung von innerer Ehre, von einer traditionellen zu einer modernen Gesellschaft, kann am Beispiel des Großen Basars besonders gut aufgezeigt werden, sollte aber nicht dazu verleiten zu meinen, dass dies ein alleiniger kulturspezifischer Wandel wäre. Selbstverständlich gibt es auch kulturspezifische Besonderheiten, jedoch sind die zentralen Regeln von Geben und Nehmen – wie bereits Mauss (1990) erkannt hat – transkulturell. Der narzisstische Missbrauch, der aus dem universellen Prinzip von Geben und Nehmen eine bloße Kosten-Nutzen-Strategie entworfen hat, sollte uns nicht dazu verleiten, das Prinzip zu verurteilen, sondern uns endlich den ursächlichen Problemen, den menschlichen Charakterfehlern und der kollektiven narzisstischen Störung, widmen lassen.

Eine Kultur, die diesen Namen verdient, hat im Sinne ihrer Begriffsbedeutung die Kultivierung des Menschen zum Ziel. Die geistige Entwicklung gehört hier immer dazu, wenn man von Kultur sprechen kann. Gleichwohl anzumerken ist, dass Kulturen ähnlich wie Menschen Licht- und Schattenseiten aufweisen. Der einzelne Mensch steht immer im Kontext einer Kultur, jedoch nicht als bloßer Ausführer irgendeiner kulturellen Regel, sondern die Kultur ist der Sozialbezug, indem sich das Individuum erfährt. Kultur und Individuum stehen in einem wechselseitig dynamischen Verhältnis, nur das Individuum kann jedoch die Schattenseiten der eigenen Kultur in sich transformieren.

Wie bereits in Kapitel 4.2.2 aufgezeigt, hat Émile Durkheim in seiner »Physik der Sitten und des Rechts« zwischen partikularen und universalen Moralregeln unterschieden. Das bedeutet einerseits, Pflichten einzuhalten, die der Mensch sich selbst schuldet, und andererseits diejenigen, denen er als Teilhabe

an der Menschheit verpflichtet ist. Wichtig dabei ist zu verstehen, dass partikulare und universale Moralregeln sich gegenseitig bedingen. Partikulare Moralregeln sind den universellen Moralregeln jedoch untergeordnet. Man kann sie als eine Art *Checks and Balances* verstehen. Was heißt das? Es bedeutet, dass es sehr wohl äußerliche Unterschiede und Gebärden zwischen den kulturellen Gruppierungen geben kann – man denke etwa an die unterschiedlichen Formen der Begrüßung, die ich am Anfang des Kapitels dargestellt habe – diese jedoch dürfen die »Pflichten gegenüber der Menschheit«, die Menschenrechte, nicht verletzen. Das Wort muss nicht gehalten werden, wenn die Abmachungen unter Vortäuschung von Voraussetzungen gegeben wurde oder das Versprechen einen Menschen deckt, der unrechtmäßige Handlungen vollzieht. Insofern muss auch hier immer situationsgemäß abgewogen werden. Ein sogenannter »Ehrenkodex« etwa, der eingehalten werden soll, wenn man einer bestimmten Gruppe oder Kultur angehört, kann nicht als Ehrenkodex gelten, wenn er die grundlegenden Menschenrechte verletzt. Dies wäre eine erneute Bekräftigung dafür, warum die Begründung für einen Ehrenmord keine angemessene partikulare Moral darstellt, denn sie verletzt das grundlegende Menschenrecht, demzufolge niemand das Recht hat, jemand anderen zu töten sowie das Recht eines jeden Menschen auf Freiheit und Selbstbestimmung.

5.2 THEORETISCHER HINTERGRUND: Die Islamische Wirtschaftsethik?

Die Wirtschaft, wie wir sie heute kennen, ist in einem kulturellen Kontext historisch gewachsen. Religion hat dabei Kultur und Wirtschaft in ihren Entwicklungsprozessen maßgeblich mitgeprägt. Auch wenn wir uns als säkularisierte Menschen begreifen möchten, haben wir Anteil an den historischen Prozessen und auch wenn wir uns als nicht religiös begreifen, hat uns Religion in unserem »kollektiven Unbewussten« (Walter L. Bühl 2000, C. G. Jung) geprägt. Allen voran ist Max Weber der Frage nachgegangen, wie sich ein bestimmtes wirtschaftliches Handeln, das sich vor allem in einer starken Rationalität ausdrückt, herausgebildet hat. Wichtige Hinweise fand er in den Weltreligionen. Dieses Kapitel zeigt in einem ersten Schritt die allgemeinen Unterschiede zwischen den verschiedenen Weltreligionen und damit ihren (wirtschafts)ethischen Implikationen auf (Kapitel 5.2.1), um darauf aufbauend in einem zweiten Schritt die konkreten Aspekte der islamischen Wirtschaftsethik herauszuarbeiten (Kapitel 5.2.2). Abschließend wird die Frage gestellt, ob ethische Verhaltensweisen übereinstimmende Konsense haben, wie dies Hans Küng in seiner Idee des Weltethos formuliert hat (Kapitel 5.2.3).

5.2.1 Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen

Die Frage, die Max Weber (2005) umtreibt, ist die, warum viele Kulturerscheinungen nur im Okzident auftraten beziehungsweise auftreten und warum sie anderenorts, wenn überhaupt, nur in Ansätzen vorhanden sind. Beispiele dafür sind die Entwicklung der Wissenschaften, der Staats- und Rechtslehre, der Künste, Musik und Architektur, die in anderen Ländern zwar vorhanden sind, denen aber das rationale Element fehlt. Auch die »schicksalsvollste Macht unseres modernen Lebens«, der Kapitalismus, existiert nur im Okzident (vgl. Weber 2005, S. 7ff). Er findet die Antwort – sich selbst als »religiös unmusikalisch« bezeichnend – in der Religion. Einschlägig in diesem Zusammenhang sind seine Studien zu: »Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus« (2005) sowie »Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen« (1989). Insgesamt betrachtet Max Weber die Rationalisierung von Weltbildern als einen Prozess, der sich in allen Weltreligionen beobachten lässt, aber nur in der okzidentalen Traditionslinie in einer Radikalität zu Ende geführt wird, die sich anderswo so nicht beobachten lässt. Dadurch werden im Abendland Bewusstseinsstrukturen freigesetzt, die ein bestimmtes Weltverständnis hervorbringen (vgl. Habermas 1987, S. 277).

Besonders in seinem Werk »Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus« geht er der Frage nach dem okzidentalen Sonderweg nach. »Ein Blick in die Berufsstatistik eines konfessionell gemischten Landes pflegt mit auffallender Häufigkeit eine Erscheinung zu zeigen [...] den ganz vorwiegend

protestantischen Charakter des Kapitalbesitzes und Unternehmertums, sowohl wie der oberen gelernten Schichten der Arbeiterschaft, namentlich aber des höheren technisch oder kaufmännisch vorgebildeten Personals der modernen Unternehmungen.« (Weber 2005, S. 25)

Die Reformation und die Spaltung des Christentums durch Luther brachte eine Wertschätzung der Pflichterfüllung des weltlichen Berufes mit sich, welche bis dahin nur dem Mönchtum vorbehalten war. In Calvins »Lehre von der Gnadenwahl« wurde die Schicksalhaftigkeit des Lebens zum Ausdruck gebracht: Wer ausgewählt war, wäre von vornherein von Gott bestimmt gewesen. Diese Ungewissheit war aber ein unerträgliches Lebensmoment, so musste nach Kennzeichen für diese *electi* gesucht werden. Gefunden wurde sie aus der Askese heraus in einer rastlosen Berufsarbeite. Der berufliche Erfolg wurde als Zeichen der göttlichen Auserwähltheit gedeutet. Im Unterschied zu den Katholiken implizierte dies einen langfristigen Lebensplan im Gegensatz zu einem Leben »von der Hand in den Mund«, wodurch sich der systematisch methodische Charakter der innerweltlichen Askese auszeichnete und oben beschriebene Entwicklungen begünstigt wurden (vgl. Weber 2005, S. 102f). Das Geldstreben selbst wird somit zum Zweck des Lebens und nicht mehr nur als »Mittel zum Zweck« verstanden. Diese Verkehrung der Mittel-Zweck Relation findet in der postmodernen Kultur ihren Höhepunkt:

»Wo die ›Berufserfüllung‹ nicht direkt zu den höchsten geistigen Kulturwerten in Beziehung gesetzt werden kann – oder wo nicht umgekehrt sie auch subjektiv einfach als ökonomischer Zwang empfunden werden muss –, da verzichtet der einzelne heute meist auf ihre Ausdeutung überhaupt.« (Weber 2005, S. 160)

Während Weber sich in seiner Protestantismus-Studie dezidiert den Erscheinungsformen und der Herausbildung der kapitalistischen Kultur widmet, systematisiert er in »Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen« (1989) die verschiedenen Weltreligionen. Das Thema ist hier vor allem das Theodizee Problem zu lösen und eine rationale Erklärung für die ungerechte Güterverteilung zu gewinnen. Anders als in archaischen Stammeskulturen entwickelt sich im Zuge der phylogenetischen Entwicklung die Frage nach der Lösung des individuellen Schicksals, wo vorher nur das Kollektiv als Ganzes gesehen wurde. Weber unterscheidet zwischen einem *theozentrischen* und einem *kosmozentrischen* Weltbild. Das theozentrische Weltbild findet sich vor allem im Okzident. Es beinhaltet einen persönlichen jenseitigen Schöpfergott, der sich im Idealtypus »Jahwe« ausdrückt. Es ist ein transzendentes Gottesverständnis, in dem sich der Mensch als »Werkzeug Gottes« (Weber 1989, S. 482) versteht und sich durch sein »göttliches« Handeln auf Erden Wohlgefallen, Gnade, Heilung und Erlösung erhofft. Das kosmozentrische Weltbild des Orients geht von einem unpersönlichen,

nicht schaffenden Kosmos aus, dessen Idealtypus »Brahman«, der Gott der Ordnung, darstellt. Das immanente Weltverständnis sieht das Göttliche in jedem, so ist auch jeder durch Wissen und Weisheit zur Selbsterlösung bzw. -heilung befähigt. Der Mensch versteht sich in diesem Sinne als »Gefäß des Göttlichen« (Weber 1989, S. 482). Die abrahamitischen Religionen Judentum, Christentum und Islam unterliegen einem theozentrischen Weltbild. Konfuzianismus, Taoismus, Buddhismus und Hinduismus beruhen auf einem kosmozentrischen Weltbild (vgl. Habermas 1987, S. 282ff).

»Als Gegensätze auf dem Gebiet der Weltablehnung wurden schon in den einleitenden Bemerkungen hingestellt: die aktive Askese, ein gottgewolltes *Handeln* als Werkzeug Gottes einerseits, andererseits: der kontemplative Heilsbesitz der Mystik, der ein ›Haben‹, nicht ein Handeln bedeuten will und bei welchem der Einzelne nicht Werkzeug, sondern ›Gefäß‹ des Göttlichen ist, das Handeln in der Welt mithin als Gefährdung der durchaus irrationalen und außerweltlichen Heilszuständigkeit erscheinen muß.« (Weber 1989, S. 482)

Neben den »Wegen der Heilssuche« trifft Weber eine weitere Unterscheidung. Er untersucht, ob die Religionen, die Welt eher als positiv (*Weltbejahung*) oder negativ (*Weltverneinung*) betrachten. Alle abrahamitischen Religionen sehen die diesseitige Welt grundsätzlich nicht als die eigentliche Welt an und verneinen sie. In den östlichen Religionen gibt es keine derartige Übereinstimmung. Buddhismus und Hinduismus verneinen die Welt, während Taoismus und Konfuzianismus die diesseitige Welt als die eigentliche Welt betrachten. Ethisch leistungsfähiger ist die Weltverneinung, weil sie mit ihrem Dualismus und der Heilsorientierung einen stärkeren Anreiz bietet, indem das Spannungsverhältnis zwischen Gott einerseits und der profanen Lebensordnung andererseits dem Gläubigen ein besseres Leben im Jenseits verspricht (vgl. Habermas 1987, S. 282ff).

Die Weltverneinung wird außerdem in eine »aktive Askese« und »passive Mystik« ausdifferenziert. Die abrahamitischen Religionen stehen hier dem Hinduismus gegenüber. Im Gegensatz zur Mystik sieht der Asket sich als »Werkzeug Gottes«, dessen er sich durch aktives Handeln in der Welt bewahren muss. Der Mystiker hingegen versteht sich nicht als Werkzeug, sondern als »Gefäß des Göttlichen«. Dabei gefährdet jedes Handeln in der Welt mit all seinen Spannungen und Konflikten den Kontakt zu Gott und die Heilssuche. Es geht dabei um die Flucht aus der Welt und eine passive Heilssuche in der Mystik. Orientale und okzidentale Religiosität finden somit in der kontemplativen Mystik und der innerweltlichen Askese ihren Hauptgegensatz (vgl. Habermas 1987, S. 280ff).

Den Grad der Rationalisierung eines Weltbildes markiert Max Weber darüber hinaus auf der einen Seite an der Ablösung von magischem Denken, der »Entzauberung der Welt«, auf der anderen Seite an der Systematisierung seiner Weltvorstellungen. Im Okzident begegnen sich die Weltbilder, deren Struktur und Systematisierung das größte Potential an Normativität und Ontologie aufweist, zu Gunsten des höchsten Maßes an Objektivität und Sachlichkeit (vgl. Habermas 1987, S. 284; S. 293ff).

Die Berührungspunkte zwischen Judentum, Christentum und Islam als abrahamitische Religionen machen insbesondere auch die Untersuchung des Judentums für Weber interessant, da es die älteste der drei Religionen darstellt. Insbesondere der »Gastvolkcharakter« prägte sein Verhältnis zur Außenwelt. Der Exklusivcharakter des Judenvolkes ist auch konstitutiv für die Entwicklung und Ausbildung der Innen- und Außenmoral. Was den Wucher betrifft, geht es im Deuteronomium vor allem darum, den eigenen Konfessionsbruder nicht zu übervorteilen, während dem Fremden gegenüber der Wucher gestattet ist. Hierbei muss aber darauf geachtet werden, den guten Ruf des eigenen Volkes nicht in Verruf zu bringen (vgl. Weber 1986, S. 352-357).

Seinen Plan, eine eigene Studie über den Islam anzufertigen, konnte Max Weber nicht mehr realisieren. Bryan S. Turner (1974) war der erste und einer der Wenigen, welcher sich die Mühen machte, Max Webers Arbeiten hinsichtlich des Islam zu durchforsten und zu systematisieren. Allgemein gesagt, sieht Weber im Islam eine Religion, die dem Wandel eher beharrlich gegenüber stünde und kriegerische Züge in sich tragen würde. Jedoch, darauf macht Turner darauf aufmerksam, hat der Islam schon im Mittelalter eine moderne Struktur mit den entsprechenden Verwaltungsapparaten herausgebildet, die hauptsächlich durch die inneren Widersprüche des osmanischen Zentralstaates zerfallen sind. Andere Beispiele wie in Malaysia (vgl. Stauth 2006, S. 6f) oder der Türkei zeigen wie Webers Ansichten in ihr Gegenteil verkehrt werden. In der mittelanatolischen Provinz Kayseri etwa drängt ein neuer religiöser Mittelstand nach oben. In seinem Wirtschaften bezieht er sich explizit auf den Islam. Sure 2,274: »[...] Doch Allah hat den Handel erlaubt und das Zinsnehmen verboten. [...]« Fleiß und Askese erscheinen hier als religiöse Pflichterfüllung und nicht selten ist hier dann von »islamischen Calvinisten« die Rede (vgl. EIB 2005).¹¹⁹

Was von Max Webers Analysen der Weltreligionen hinsichtlich des Islam ergiebig ist, ist die Einsicht der Unterscheidung theozentrischer Religionen abrahamitischer Tradition, die einen jenseitigen Gott anbeten, von den kosmo-

119 Kalligraphische Inschrift über dem Beyazit Tor Nr. 4 von II. Abdülhamid: »El-kasibu habil-lullah« – »Gott liebt alle Händler«, »God loves those, who practice trade«, »Tanrı ticaret yapanı sever« – (Çaykara 2001, S. 19; Salm-Reifferscheidt 2008, S. 73)

zentrischen Religionen Asiens. Bei konkreten inhaltlichen Fragen hinsichtlich des Islam ist Max Weber aber eher ungeeignet. Bezuglich des Islams in der Türkei müsste man fast von einer Mischform der beiden Weberschen Idealtypen sprechen.¹²⁰ Abgesehen von den allgemeinen Unterscheidungen zwischen abrahamitischen Religionen und Kosmos-Religionen, die durchaus Erklärungspotential haben, trägt jedoch das in jüngster Zeit gestiegene Interesse an islamischer Ethik und Wirtschaftsethik mehr inhaltliche Komponenten in sich als Webers Islam-Ansichten, die dabei eher obsolet wirken zumal Weber seine Islamstudie aufgrund seines Todes auch nicht zu Ende führen konnte.

5.2.2 »Doch Allāh hat den Handel erlaubt und den Wucher verboten« (Sure 2, 274)

Durch ihre aktive und weltverneinende Weltsicht ergeben sich Überschneidungspunkte von Islam, Christentum und Judentum, gleichzeitig hat aber auch jede Religion ihre Besonderheiten. Zum Ersten gilt festzuhalten, dass es im Islam keine zentrale Stelle wie den Vatikan im Christentum gibt und eine Vielzahl verschiedener Schulen und Richtungen vorzufinden sind. Trotzdem bleibt ein gemeinsamer Nenner an Verhaltensmustern und Grundüberzeugungen. Drei Aspekte sind hierfür maßgeblich: Erstens der »Absolutheitsanspruch« des Islam gegenüber Christentum und Judentum aus der geschichtlichen Entwicklung als letztes und somit endgültiges »Schlusswort Gottes«. Zweitens beansprucht der Islam eine alles umfassende Lebensordnung, einen »Totalitätsanspruch«, der sich von Moral bis Familienstruktur zu Staat erstreckt. Als letzte Religion in der

120 Die materielle Welt verändern zu wollen ist ein religiöser Gedanke, der durch die Tradition abrahamitischer Religionen entstand. Auch wenn heute politische Akteure sich explizit als nicht-religiös bezeichnen, entspricht allein die Tatsache, Sozialstrukturen zu verändern diesem religiösen Impetus. Auf der anderen Seite haben wir ein Land wie Indien, hinduistisch geprägt, das heißt in Webers Analysen passiv und weltverneinend. Indien nun ist ein Land, das nicht unbedingt Wert auf saubere Straßen legt, was die Inder aber haben, ist ein sehr komplexes Händewaschritual um den Schmutz der äußeren Welt nicht an sich heran zu lassen. Man könnte ja (westlich) logisch formulieren, dass es viel sinnvoller wäre die äußere Welt sauberer zu halten, so dass das Händewaschen weniger kompliziert wäre. Dieser Gedanke ist aber nur für die westliche Mentalität logisch, da sie geknüpft an die religiösmotivierte Änderung der äußeren Welt geknüpft ist. So banal das klingt, so tiefgreifend zeigen sich die Weberschen Unterscheidungsmerkmale hinsichtlich unserer Weltwahrnehmung. In der Türkei finden wir nun eine Mischform beider Seiten. Aus der Sicht von jemandem, der aus einem westlichen Land kommt mag die Türkei schmutzig sein, aus Indien kommend wirkt sie eher wie ein klinisch reines Umfeld. Zudem sieht die türkische Kultur traditionell eine strikte Trennung zwischen Außen- und Innenwelt vor. Die eigenen vier Wände sauber zu halten ist viel wichtiger als die äußere Welt, deshalb werden auch Straßenschuhe niemals in den Häusern getragen und die meisten Türken wechseln auch ihre Kleidung sofort, wenn sie nach Hause kommen.

dreigliedrigen Kette der abrahamitischen Religionen verlangt er »Universalitätsanspruch«, d.h. die Ausbreitung auf der ganzen Welt, friedlich, aber notfalls auch mittels Gewaltanwendung (vgl. Khoury 2005, S. 174). Eine Art der Weltabgewandtheit zeigt sich im Islam als Vorbild einer asketischen Haltung im Sinne der christlichen Klöster (vgl. Khoury 2005, S. 175):

»(Es ist) in Häusern, für die Allāh die Erlaubnis erteilte, sie sollen errichtet werden und Sein Name soll darin verkündet werden. Darin preisen (sie) Ihn am Morgen und am Abend – Männer, die weder Ware noch Handel vom Gedenken an Allāh abhält und der Verrichtung des Gebets und der Entrichtung der *Zakāh*; sie fürchten einen Tag, an dem sich Herzen und Augen verdrehen werden. Damit Allāh sie belohne für die besten ihrer Taten und ihnen reichlich gebe aus Seiner Fülle.« (Sure 24, 35-38)¹²¹

Mohammad musste nach seinem Auszug aus Medina, anders als Moses oder Jesus, gleichzeitig die Rolle eines politischen Führers übernehmen und war somit gezwungen, sich auch mit weltlichen Angelegenheiten zu beschäftigen. Erfolge wurden dabei als Wohlwollen Gottes gedeutet. Darin lag aber gleichzeitig die Gefahr der Muslime selbstgefällig zu werden und sich egoistisch zu rühmen, sowie ihren Sinn mehr im Diesseits denn im Jenseits zu finden. Die Welt (*dün-ya*) stellt somit im Islam immer auch eine Gefahr und Versuchung dar. Hindernisse und Prüfungen warten in ihr, in denen sich der Mensch bewähren muss. Dafür gibt es einige Beispiele im Koran wie etwa das Opfer Abrahams, der seinen Sohn hinzugeben bereit war (vgl. Khoury 2005, S. 176ff).

»Um die Probe zu bestehen und Gott zu gefallen, muß der Mensch die Wahrheit finden und den Glauben annehmen. Er muß den rechten Weg gehen und den göttlichen Willen befolgen, wie er ihn in der Offenbarung Gottes kundgetan und in seinem Gesetz festgelegt findet. Wer auf diese Weise von Gott rechtgeleitet wird, ist ein echter Muslim. Er darf auf die Belohnung im Paradies hoffen. Er wird am Jüngsten Tag in Gott einen milden Richter finden.« (Khoury 2005, S. 178)

Die Religion des Islam vertritt einen kompromisslosen Monotheismus, der ein bedingungsloses Bekenntnis zu dem einzig wahren Gott und dessen absoluter Transzendenz verlangt. Gottes Wille zeichnet sich durch Souveränität, Barmherzigkeit und Weisheit aus. Der Mensch ist hierin gedacht als Gottes Geschöpf. Er

121 Alle Suren beziehen sich auf diese Version des Koran: Die ungefähre Bedeutung des Al-Qur'an Al-Karīm in deutscher Sprache. Aus dem Arabischen von Abu-r-Ridā' Muhammād ibn Ahmad Ibn Rassoul. Die Interpretationen sind jedoch aus der Sekundärliteratur entnommen.

steht in jeglicher Hinsicht in dessen Abhängigkeit. Gleichzeitig ist es das Wesen, das vor anderen steht und Gott am ähnlichsten ist. Problematisch ist die Schwäche und Sündhaftigkeit des Menschen. Sünde, Umkehr und Vergebung bilden somit eine immer wiederkehrende Geschichte im menschlichen Dasein. Durch seine Nachfolgerschaft Gottes auf Erden trägt der Mensch aber auch Verantwortung und es gilt, »das Böse« zu überwinden und sich nicht davon verführen zu lassen. Der Mensch trägt Verantwortung für die Schöpfung Gottes. Dabei verweisen einige Verse des Koran auf die Vorherbestimmung und darauf, dass die ganze Macht des Weltgeschehens in Gottes Händen liegt. Andere Verse betonen die Entscheidungsfreiheit des Einzelnen. Vor allem seit dem 9. Jahrhundert sprechen sich muslimische Theologen verstärkt für die Willensfreiheit aus (vgl. Khoury 2005, S. 179ff).

»Das Leben des Menschen werde nicht von einem blinden Schicksal beherrscht, es werde von einem lebendigen Gott gelenkt, dessen Entscheidungen zwar souverän seien, der aber auch der weise und barmherzige Herr ist.« (Khoury 2005, S. 183).

Grundlage der islamischen Wirtschaftsethik ist der Islam und damit *tauhid*, der Monotheismus. Damit ist der Glaube an den Einen Gott bezeichnet, der die Welt durch die *creatio ex nihilio* erschuf und sie erhält. Dies impliziert eine Verpflichtung des Menschen an Gott und seine Schöpfung, in dem er sich als Gottes Stellvertreter auf Erden um diese kümmert. Alleiniger Eigentümer aller Dinge ist jedoch Gott und der Mensch kann lediglich deren Benutzer sein (vgl. Leipold 2003, S. 135; s.a. Mortan/ Küçükerman 2009, S. 124). Der Mensch kann also von seinen Fähigkeiten Gebrauch machen und sie entwickeln, darf sie aber nicht missbrauchen. Das Leben ist in islamischer Vorstellung in dieser Hinsicht eine Prüfung und das eigentliche Leben wartet im Jenseits. Aufgabe ist es, seine egoistisch motivierten Bedürfnisse zu überwinden, das Ego (*nafs*) zu erziehen. Sein Verhalten im Diesseits entscheidet über das Leben des Menschen im Jenseits (vgl. Kalisch 2003, S. 109).

Der Ausdruck: »*In'shallah*« bedeutet etwa »So wahr Gott will.« oder »Gottes Wille geschehe.« Damit ist aber nicht gemeint, dass man einfach nichts tun, und alles Gott überantworten soll, sondern erst gilt es, sein Möglichstes zu tun, dann aber darauf zu vertrauen, dass, wenn es auch Gottes Wille ist, es auch geschehen wird.

Wesentliche Eckpfeiler des religiösen Lebens sind die »Fünf Säulen des Islam«:

1. Das Glaubensbekenntnis: »Es gibt keinen Gott außer Allah und Muhammad ist sein Prophet.«
2. Das tägliche, fünfmalige Gebet
3. *Zakat* – eine Steuer für die Bedürftigen (vgl. Leipold 2003, S. 135f; vgl. Kalisch 2003, S. 114)

4. Das Fasten im Ramadan, um *nachzufühlen*, in welcher Lage arme Menschen sind
5. Die Pilgerfahrt nach Mekka (*haj*), zumindest einmal im Leben, wenn es finanziell möglich ist (vgl. Magnarella 1974; S. 169f; vgl. Petersen 1985, S. 45; vgl. Pierce 1964, S. 47).

Im islamischen Recht gibt es keine Trennung zwischen Recht und Ethik. Wörtlich heißt das islamische Recht *fiqh*, was so viel wie Einsicht bedeutet. Allerdings kann nicht von einem einheitlichen islamischen Recht gesprochen werden, vielmehr sind in der geschichtlichen Entwicklung verschiedene methodische Strömungen und Rechtsschulen entstanden. Dabei ist wichtig zu beachten, dass die Ethik im islamischen Recht teilweise separat behandelt wird. Die Ethik bezieht sich hier auf die innere Haltung des Menschen, die vor allem in der Haltung des Herzens seinen Ausdruck findet und weniger an äußeren Handlungen zu messen ist. Das islamische Recht umfasst somit das »gesamte Handeln des Menschen«. Es ist einerseits eine Rechtsordnung und andererseits ein Rechtssystem. Mit anderen Worten bedeutet Wirtschaftsethik für den Muslim islamisches Wirtschaftsrecht (vgl. Kalisch 2003, S. 105f).

Vielfach wird eine starke Divergenz zwischen islamischem Recht und westlichen Rechtsordnungen angenommen, wobei sich beide Rechtsvorstellungen mehr ähneln als allgemein angenommen. Es sind vermehrt fanatische Gruppen, die das islamische Recht einseitig auslegen, die aber nicht als repräsentativ angesehen werden können (vgl. ebd.).

»Das islamische Recht fordert einen Rechtsstaat mit unabhängiger Rechtsprechung, in dem die Exekutive an das Recht gebunden ist und kontrolliert werden kann. Korruption und Willkür, die in Staaten mit islamischer Bevölkerung anzutreffen sind, haben mit dem islamischen Recht nichts zu tun (wobei die meisten dieser Staaten ohnehin das islamische Recht fast völlig abgeschafft und durch europäische oder an das europäische Recht angelehnte Rechtsordnungen ersetzt haben). Es sind Missstände, die überall auf der Welt anzutreffen sind.« (Kalisch 2003, S. 107)

Im Allgemeinen gibt es also viele Gemeinsamkeiten zwischen islamischem und europäischem Recht. Ein wesentlicher Unterschied ist allerdings im Zivilrecht zu finden. Hier gibt es eine stärkere Einschränkung der Vertragsfreiheit, die den Austausch nicht äquivalenter Leistungen und spekulativer Elemente unterbindet (vgl. ebd.).

Einige Marktwirtschaftliche Gebote sind:

1. Der Markt darf sich nicht selbst zerstören
2. Die Normen der Ethik sind Grenzen des wirtschaftlichen Gewinnstrebens

3. Die Ablehnung von Spekulations- und Risikogeschäften sowie nicht äquivalentem Leistungsaustausch
4. Eingreifen des Staates, wenn der Markt allein keine ausreichende Grundsicherung schafft (Kalisch 2003, S. 110-114)

Gerechtigkeit spielt eine wesentliche Rolle im Koran:

»Oh ihr, die ihr glaubt, setzt euch für Alläh ein und seid Zeugen der Gerechtigkeit. Und der Hass gegen eine Gruppe soll euch nicht (dazu) verleiten, anders als gerecht zu handeln. Seid gerecht, das ist der Gottesfurcht näher. [...]« (Sure 5,7)

Betrug und Unehrllichkeit im Geschäftsleben werden im Koran stark verurteilt. Zinsen und Wucher stehen gegen die Regeln des Islam. Ehrlichkeit in den Tauschbeziehungen ist ebenso wichtig wie seine Versprechungen einzuhalten. Dieses Gerechtigkeitsverständnis gebietet auch, sich gerecht gegenüber den Armen und Schwachen zu verhalten und nicht etwas zu nehmen, was einem nicht zusteht (vgl. Khouri 2005, S. 190). All diese Aspekte liegen sehr nahe an den philosophischen Abhandlungen des Aristoteles bzgl. der Ehre und Gerechtigkeit. Hendrich (2011) hat die Einflüsse des Aristoteles auf die arabisch-islamische Philosophie eingehend dargestellt (s.a. Kapitel 1.3 des Forschungsstandes).

Ein wesentliches Mittel um sozialen Ausgleich zu tätigen, ist die Steuer *zakāt*, was wortwörtlich »Reinigung« bedeutet. Die oftmalige Übersetzung Almosen ist laut Kalisch inkorrekt. *Zakāt* ist Teil eines Ausgleichssystems, das neben einer sozial gerechten Verteilung der Güter, für die vor allem auch der Staat verantwortlich ist, soziale Gerechtigkeit herstellt. Steuerpflichtig ist aber nur, wer ein bestimmtes Mindestmaß (*nisāb*) an Vermögen besitzt, so dass er durch die Steuerabgaben nicht selbst hilfebedürftig wird. Wie sich die Umsetzung im Einzelnen gestaltet, wird jedoch verschieden interpretiert (vgl. Kalisch 2003, S. 114ff).

Auch Marcel Mauss hat darauf aufmerksam gemacht, dass das hebräische Wort *zedaka* oder das verwandte arabische Wort *sadaqa* ursprünglich auf Gerechtigkeit zurückgeht und erst später die Bedeutung von Almosen bekam (vgl. Mauss 1990, S. 47). »Mit der mischanischen Epoche, dem Sieg der ›Armen‹ in Jerusalem, lässt sich sogar der Zeitpunkt angeben, da die Doktrin der Nächstenliebe und des Almosens entstanden ist, die dann mit dem Christentum und dem Islam um die Welt wanderte. In jener Zeit erfuhr das Wort *zedaka* einen Bedeutungswandel, denn in der Bibel hieß es noch nicht Almosen.« (Mauss 1990, S. 47) Ersetze man nun *Allah* durch die Gesellschafts- oder die Berufsgruppe oder für religiöse Menschen mit allen dreien und nehme man anstatt des Wortes *Almosen* Zusammenarbeit durch gegenseitig geleitete Arbeit, führe dies zu einer

guten Vorstellung darüber, wie somit eine ökonomische Praxis entstehen könne (vgl. Mauss 1990, S. 175).

Als wichtige Frage bei der Diskussion um Wirtschaftsethik bleibt allerdings die Frage nach dem Ziel der Wirtschaft. Der Kapitalismus geht im Wesentlichen von einem grenzenlosen und stetigen Wachstum aus, das in seiner Zuspitzung die Anhäufung von immer mehr Güter als letztes Ziel und Endzweck betrachtet und so zu einer »Religion« wird (vgl. Benjamin 2004; vgl. Deutschmann 2004). Diese Idee würde der Islam keinesfalls unterstützen, denn er sieht, dass eine Vielzahl der produzierten Güter unnötig bis destruktiv für das menschliche Dasein und dessen Bestimmung sind (vgl. Kalisch 2003, S. 116).

»Es kann daher nicht das primäre Ziel einer islamischen Wirtschaftsordnung sein, unbedingt den westlichen Lebensstandard zu erreichen. Islamisch geboten ist die Linderung von Not und die Sicherung menschlicher Grundbedürfnisse aller, ohne Rücksicht auf die soziale Herkunft. Darüber hinaus aber ist eine Mehrung von Wohlstand und materiellen Gütern nur zulässig, wenn dadurch die Schöpfung insgesamt nicht geschädigt und vor allem das spirituelle Wohl des Menschen nicht beeinträchtigt wird.« (Kalisch 2003, S. 118f)

Der Islam ist eine der stärksten Gegenkräfte gegen den (Neo)Liberalismus. Die Traditionserhaftetheit, die in islamisch geprägten Ländern zu beobachten ist, hat aber nicht unbedingt mit dem Islam selbst zu tun. So kann im Koran an sich kein wirklicher Aufschluss gegen Wandel und Veränderungen gefunden werden.

Der Islam als abrahamitische Religion weist große Nähe zur biblischen Wirtschaftsethik auf. Auch hier wurde Wucher – und dazu gehört auch der Zins – verboten, nur wurde dieses Verbot im Laufe der historischen Entwicklung aufgeweicht und aufgelöst. Das Zinsverbot wird derweilen allerdings auch in der islamischen Wirtschaft trickreich umgangen:

»Als wichtigstes Substitut haben sich Vereinbarungen über prozentuale Erfolgsbeteiligungen entwickelt. So ist es erlaubt, dass ein Kreditgeber, z.B. eine Bank, ein spezifisches Projekt finanziert und nach dessen Fertigstellung prozentual am Gewinn oder Verlust beteiligt wird.

[...] Eine zulässige und übliche Praxis bilden auch zinslose Handelsgeschäfte, bei denen der Kreditgeber für den Kreditnehmer Waren kauft und an diesen mit einem Preisaufschlag dann verkauft. Damit wird der Zins zwar formal, nicht jedoch faktisch vermieden.« (Leipold 2003, S. 136f)

Hinsichtlich wirtschaftsordnender Anweisungen (Makroebene) lässt sich in der Scharia kaum etwas finden. Vorherrschend sind die ethischen Apelle an die Menschen auf der Mikroebene. Zusammenfassend lässt sich festhalten: »... daß die aus den Inhalten der klassischen Lehre abzuleitende Wirtschaftsordnung des

Islam weitgehend einer Marktwirtschaft mit dem Imperativ des sozialen Ausgleichs – also der »sozialen Marktwirtschaft« – am nächsten kommt.« (Ghaussy 1986, S. 274 zitiert nach Leipold 2003, S. 137).

Ein Muslim muss sich auch in einer nicht-muslimischen Umwelt an die islamische Rechtspraxis halten, das heißt aber nicht, dass er andere zum Islam bekehren soll. Für ihn gilt allerdings von Verhaltensweisen abzusehen, die in einem anderen Staat erlaubt sind, wenn sie nicht mit dem Islam kompatibel sind. Ferner darf ein Muslim keinen Unterschied zwischen Muslimen und Nichtmuslimen machen. »Die ethischen Verpflichtungen des Muslims gelten nicht nur gegenüber Muslimen, sondern auch gegenüber Nichtmuslimen.« (Kalisch 2003, S. 124) Hier liegt ein bedeutender Unterschied zum Judentum vor, wo der Wucher nur innerhalb der Konfessionsgemeinschaft als straflich erachtet wird:

»Ausdrücklich gestattete das Deuteronomium den Wucher am Konfessionsfremden (nakhri). Ursprünglich war es, wie die hierher gehörigen deuteronomischen Verheißungen und die parallelgehenden Unheilsdrohungen (von denen letztere statt des nakhri noch den ger nennen) zeigen, der Wucher am ger. Wucher bleibt zwar Wucher. Aber, so ist Deut. 23, 20 zu verstehen, auch diesen Wucher wird Jahwe, wie alle anderen Unternehmungen des Israeliten, durch Erfolg segnen, wenn er nur an seinem Bruder *nicht* wuchert. Ebenso sind alle anderen sozialethischen Bestimmungen: Sabbatjahr, Armenecke, Nachlese, auf die gerim und die ejbonim des eigenen Volkes beschränkt. Der »Nächste« ist immer der Volks- oder jetzt der Konfessionsgenosse.« (Weber 1986, S. 357)

So betonte Mohammed in seinen Reden stets die Gleichheit und Gleichwertigkeit der Menschen, niemand wäre besser als der andere, ob Araber oder Nicht-Araber, Muslim oder Nicht-Muslim, ob weiß oder schwarz. Ein Unterschied wurde höchstens gemacht aufgrund der Frömmigkeit oder guten Taten (vgl. Köknel/ Ortaylı, 2007, S. 27) Mohammed begann denn seine Reden auch mit »Oh, Ihr Menschen!« und nicht etwa mit »Oh, Ihr Muslime!« (vgl. Köknel / Ortaylı, 2007, S. 26). Dies verleitet unweigerlich zu der Frage, ob nicht etwa allen Religionen vielmehr ein gemeinsamer Wertekern zugrunde liegt.

5.2.3 Der Weltethos und die Goldene Regel – Ein Ethos für die Welt?

Trotz all der differenzierenden Aspekte der unterschiedlichen Religionen stellt sich die Frage nach einer gemeinsam verbindenden Wertebasis, denn wenn es nur Unterschiede gäbe, wie wäre ein Dialog dann überhaupt möglich? Es geht um die Dialektik von Durkheims universalen und partikularen Moralregeln.

Hans Küng (1991) ging auf die Suche nach einem gemeinsamen »Weltethos«, der allen Religionen und auch philosophisch-humanistischen Ansätzen

zugrunde liegt. Zur Ethik gehört die Ehre insofern, als sie ein Teil der Ethik ist, das Wort Ethos bezieht sich zudem auf das praktische Handeln und weniger auf die theoretische Ebene, wodurch der Zusammenhang zur Ehre noch naheliegender wird. Küng sieht den Frieden zwischen den Nationen nur umsetzbar, wenn auch Frieden zwischen den Religionen herrscht. Das Zusammenleben auf der Erde ist nur möglich, wenn ein Weltethos für eine Welt gefunden wird. Dies darf nicht mit einer Einheitsreligion oder Einheitsideologie verwechselt werden, sondern muss als ein Mindestmaß an weltweiten verbindlichen Werten, Normen, Idealen und Zielen verstanden werden, die heute nicht mehr bloß lokal und national begründet werden können. Die Kernelemente eines gemeinsamen Ethos beziehen sich auf das Prinzip der Menschlichkeit, die »Goldene Regel« der Gegenseitigkeit, die Verpflichtung auf Gewaltlosigkeit, Gerechtigkeit, Wahrhaftigkeit und die Partnerschaft von Mann und Frau. Religionen und Kulturen müssten dafür in einen Dialog treten, vor allem hinsichtlich des Wissens um die Gemeinsamkeiten des Ethos. Diese Erkenntnis und diese Werte müssen den Kindern kulturübergreifend in ihrer primären Sozialisation vermittelt werden. Auch die Wirtschaft kann langfristig gesehen nicht ohne ein kulturübergreifendes Wertefundament bestehen. Recht und Ethos müssen folglich auch in der internationalen Politik verankert sein und anstelle militärischer Konfrontation muss Diskurs, Kooperation und Integration stehen.

Die »Goldene Regel« ist jedoch weitaus älter als die Religionen selbst und findet sich bereits in archaischen Kulturen (vgl. Mauss 1990), deren »Religion« vor allem darin lag, im Einklang mit der Natur und allen Wesen zu leben. In religiösen Texten finden wir heute wohl nicht zufällig die beiden feierlichen Vertragsformeln »*do ut des*« (ich gebe, damit du gibst) im Lateinischen und »*dadami se, debi me*« im Sanskrit (vgl. Mauss 1990, S. 46). In der Bibel: »Was ihr für einen meiner geringsten Brüder getan habt, das habt ihr mir getan« (Matthäus 25, 40). Oder in der bekannten Sure 64 des Koran gegeben zu Mekka an Mohammed: »Eure Reichtümer und eure Kinder sind nur eine Versuchung; doch bei Allah ist unendlicher Lohn. So fürchtet Allah, soviel ihr nur könnt, und höret und gehorchet und spendet Almosen (*sadaqa*); es wird für euch selbst besser sein. Und wer vor seiner eigenen Habsucht bewahrt ist – das sind die, denen es wohl ergehen soll.« (vgl. Mauss 1990, S. 174f)

Dass allen Religionen ein gemeinsamer Kern innewohnt, ist auch einleuchtend, wenn man sich veranschaulicht, dass Philosophie und Religion eine ähnliche Botschaft vermitteln wollen, Religion sich lediglich einer anschaulicheren Sprache und praktikableren Regeln bedient als die Philosophie (vgl. Simmel 1995a, S. 109ff).

Gleichwohl ich Hans Küngs Einsicht der Teilhabe der Menschheit an einem gemeinsamen Weltethos teile, seine Arbeit wertschätzt und als ersten wichtigen Schritt begreife, scheint sie mir insofern problematisch, als er Ethik im Geiste

seiner Zeit vor allem über die Vernunft zu erreichen versucht (dianoetische Tugend bei Aristoteles). Der Integration von Emotionen und Gefühlen, den ethischen Tugenden zugeordnet und sich im Ethos ausdrückend, wird kaum Bedeutung beigemessen, wobei aber hier das Unbewusste mit all seinen unerlässlichen Emotionen sitzt, die seinen Ansatz letztlich verhindern mögen, denn nur über die Aufarbeitung der emotionalen Dispositionen kann das ethische Gefühl ausgebildet werden – denn auch Philosophen und Theologen sind von ihrer Zeit und Kultur geprägt, die ihrem Habitus einverlebt sind. Die vernunftbasierte Einsicht bezüglich eines gemeinsamen Weltethos ist sicherlich eine wichtige und fundamentale Erkenntnis. Die Umsetzung kann allerdings nur über die Auseinandersetzung mit dem eigenen kulturell-historisch und individualpsychologisch geprägten Habitus auf emotionaler Ebene gepaart mit Übung erreicht werden. Dies würde einen Einbezug soziologischer und psychologischer Aspekte von Nöten machen. Religion ist eine Möglichkeit, jedoch keine Bedingung zur Ausbildung des ethischen Gefühls.

*Wenn die Begriffe nicht richtig sind, so stimmen die Worte nicht;
stimmen die Worte nicht, so kommen die Werke nicht zustande;
kommen die Werke nicht zustande, so gedeihen Moral und Kunst nicht;
gedeihen Moral und Kunst nicht, so trifft die Justiz nicht;
trifft die Justiz nicht, so weiß die Nation nicht, wohin Hand und Fuß zu setzen.
Also dulde man nicht, daß in den Worten etwas in Unordnung sei.*

-Konfuzius¹²²

III. Schlussfolgerungen und Ausblick

Konfuzius macht in diesem Zitat philosophisch-metaphysisch deutlich, was geschieht, wenn wir von falschen erkenntnistheoretischen Begriffskonstruktionen ausgehen, da diese im Weiteren unser Denken und unsere Wahrnehmung beschränken und zu falschen Schlussfolgerungen führen.

Am Anfang der Untersuchung stand die Fragestellung, wie sich der soziokulturelle globale Wandel auf den traditionellen ökonomischen Handelstypus auswirkt, und wie sich die Änderung der Charakterstruktur im Kontext von Vertrauen, Solidarität und Gerechtigkeit darlegt. Meine damit einhergehende Grundthese war, dass subjektive Vorbedingungen, konkret eine ehrenhafte Charakterhaltung, notwendige Voraussetzungen für abstrakt objektiv-gerechte Regelungen sind. Am Beispiel des Großen Basars habe ich die subjektive Disposition durch den Typus des ehrbaren Kaufmanns und dessen sozial-historische Genese konkretisiert sowie die Problematik an den »nicht-vertraglichen Elementen des Vertrages« sowie der Diskussion um Feilschen oder Festpreise dargelegt.

Im ersten Teil des Schlusskapitels möchte ich die aus der Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse thesenartig zusammenfassen und in einen größeren Kontext stellen. Außerdem schließt sich ein Ausblick auf weiterführende Frage-

122 Gespräche. Lun-yü. Herausgegeben von Hans van Ess. München, 2005: XIII, 3

stellungen an. Im zweiten Teil des Schlusskapitels folgt eine vertiefte metaphysische Auseinandersetzung mit der Person und ihrer Fähigkeit zum moralischen Urteil (Kapitel 2.1), um daran anschließend Lösungsmöglichkeiten für die Bildung des Charakters in der Moderne zu skizzieren, die ich jenseits traditionell religiöser Dogmen, jedoch auch jenseits der postmodernen »Beliebigkeitsphilosophie« (Kapitel 2.2) verorte.

1. Empirisch-theoretische Implikationen: Die Handelsehre als über-sehene Kategorie der ethnologischen und soziologischen Ehforschung

Ehre und Mord sind sich widersprechende Begriffe

Ausgangspunkt der vorliegenden Untersuchung war, dass das gängig als »Ehrenmord« umschriebene Phänomen wenig, um genauer zu sein gar nichts mit Ehre zu tun hat. Dieses falsch verstandene Ehrverständnis resultiert aus »männlichem Egoismus« (vgl. Simmel 1989, S. 190ff) und der »männlichen Herrschaft«, in der bestimmte Kategorien als »Natur der Dinge« erscheinen (vgl. Bourdieu 2005). Die ethnologische Forschung hat bis dato fahrlässig die Reflektion dieser Dimension vernachlässigt und zur Fehlverwendung des Ehrbegriffes beigetragen. Dies hat gleichzeitig zu einer Ablehnung des Ehrbegriffes als Ganzem geführt. Sicherlich gibt es ein Ehrverständnis zwischen den Geschlechtern, dieses jenseits verkrusteter moralischer Dogmen der traditionellen Gesellschaft zu ergründen, wäre eine weitere lohnenswerte Aufgabe für zukünftige Forschungen.

Konfuzius hat in seinem Zitat deutlich gemacht, inwiefern Fehler in der erkenntnistheoretischen Grundannahme der Begriffsdeutungen zu einer langen Kette von falschen Deutungen von der Moral über die Kunst bis hin zur Rechtsprechung führen. Am Beispiel des sogenannten »Ehrenmordes« zeigt sich genau dies, wenn Gerichte heutzutage Morde aufgrund von »Ehre« als »kulturelle Besonderheit« milder beurteilen.

Innere und äußere Ehre bedingen sich gegenseitig

Die gängige soziologische Forschung hat das Phänomen Ehre lediglich in Hinblick auf ihre Äußerlichkeit untersucht. Die Soziologie hat sich auf die Erforschung des Sozialprestiges fokussiert, das quantitativ über Leistung messbar ist. Begriffe haben eine extensionale und eine intensionale, quantitative und qualitative bzw. äußere und innere Dimension. Beide Ebenen müssen bei der Analyse dialektisch betrachtet werden, da der Begriff andernfalls nicht notwendig und hinreichend erfasst wird (vgl. Baumann 2002, S. 86; vgl. Bühl 2002, S. 25ff; vgl. Simmel 1995). Diese Aspekte wurden beim Phänomen der Ehre vernachlässigt, sie erfordern eine Integration von Soziologie und Philosophie, da Ehre anders als die Würde zwischen beiden steht.

Die innere Ehre ist bloß qualitativ eruierbar, was ihre Erforschung in einer Wissenschaftslandschaft erschwert, die als Grundannahme ein positivistisches Weltbild vertritt. Sie erfordert außerdem jenseits einer dualistischen Außen- und Innenperspektive einem Dreiklang von *individueller Seele*, *subjektiver Kultur* sowie *objektiver Kultur* (Georg Simmel), wie ich in der Arbeit ausführlich an unterschiedlichen Beispielen dargelegt habe.

Der Charakter wird in den Mikro- und Mesozellen einer Gesellschaft (Familie und Berufsgruppen) gebildet

In der traditionellen Gesellschaft schloss die Ausbildung die Herzensbildung mit ein. Am Beispiel des traditionellen türkischen Ausbildungsprinzips konnte aufgezeigt werden, wie durch die primäre Sozialisation der Charakter neben sachlichem Wissen gebildet und später in der Ausbildung in der persönlichen Meister-Lehrlings-Beziehung weitergeführt wurde. Die guten fachlichen Fähigkeiten waren nicht vom ethischen Imperativ zu trennen, man konnte also etwa kein guter Goldschmied sein, wenn man nicht ethisch war, das hieß vor allem ehrlich bezüglich der Qualität der Ware zu sein und einen angemessenen Preis anzubieten. Sachliches Wissen war in der traditionellen Wirtschaft mit der Charakterbildung verknüpft. Die Charakterbildung war somit nicht nur Teil der familiären Erziehung, sondern wurde im Beruf weiterverfolgt. Die Wirkung einer Ausbildung auf die Persönlichkeitsentwicklung zeigt sich auch in der Moderne, gleichwohl diese sich nicht explizit der Charakterbildung widmet. Wie Haussman/ McPherson (1993, S. 674) etwa zeigen, haben Studierende nach einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium eine deutlich höhere Neigung, eigennützig zu handeln. Natürlich können wir in der traditionellen Erziehung und Ausbildung nur Anhaltspunkte finden, die in einen modernen Kontext übersetzt werden müssten, worauf ich im zweiten Teil dieser abschließenden Betrachtung noch genauer eingehe.

Der Habitusbegriff muss um den Aspekt der Charaktertugenden erweitert werden

Bourdieu entlehnt das Habitus-Konzept aus der griechischen Philosophie, vernachlässigt dabei aber bewusst oder unbewusst die Dimension der Tugend, was dazu führt, dass der Habitus ein rein äußerlicher Mechanismus wird, der den Einfluss der »individuellen Seele« nicht beachtet. Macht wird dadurch unabhängig von innerer Ehre diskutiert und fehlverwendet. Dabei scheint es so, als ob das Erlangen einer hohen gesellschaftlichen Position zu einer Art seelischen Glückseligkeit führen würde. Auch wenn dies nicht explizit diskutiert wird, schwingt es in der Art der Fragestellung immer mit. Die klassische Fragestellung verläuft immer von unten nach oben, so als ob das Akademikerkind keinen gesellschaftlichen Zwängen unterliegen würde und schon frei wäre.

Habitus ist gemäß Aristoteles und der griechischen Tradition die seelische Disposition und Gewohnheit im besten Sinne, die mittels des rechten Handelns

(Tugend) zur Glückseligkeit (*eudaemonia*) führen soll. Ihre Richtung geht vertikal nach innen, bei gleichzeitigem Miteinbezug soziokultureller Strukturen (Person, Ort und Situation). Es ist ein inneres Streben, das die seelische Vervollkommenung mittels der Tugend zum Ziel hat und Glücksstreben nicht mit einer (Anerkennungs-)Sucht verwechselt, indem »höhere« Güter wie der bessere Wein, das schickere Auto oder sonstige Kapitalsorten angehäuft werden.

Die Charakterhaltung liegt jenseits von biologischem und sozialem Geschlecht

Die Ausklammerung der »individuellen Seele« und somit der Charakterhaltung zeigen sich auch bei den gegenwärtigen Gender-Diskussionen. Die Vervollkommenung der Seele mittels der Tugenden zur Ausbildung eines ethischen Charakters sind Thematiken, die seit Menschengedenken diskutiert werden und durch unterschiedliche Methoden zu lösen versucht wurden.

Geschlechtsspezifische Aspekte, die auf der äußeren Ebene des Habitus liegen, stellen aktuell den Hauptfokus der sogenannten Gender-Studies dar. Damit einhergehend werden oft diskriminierende Komponenten erörtert, die Frauen beispielsweise den Zugang zum Berufsleben erschweren oder sie für die gleiche Arbeit geringer bezahlen (z.B.: *Gender-Paygap*). Ich möchte den Wert dieser Erkenntnisse nicht negieren, aber darauf hinweisen, dass durch die Fokussierung auf die diskriminierenden Faktoren oder eine bevorzugte Einstellung von Frauen Gleichberechtigung nicht hergestellt werden kann. Dies ist eine ähnliche Täuschung wie sie Georg Simmel (vgl. 1995) für die Aufklärung dargestellt hat, denn indem nur die unterdrückenden Aspekte zu eliminieren ersucht werden, wird der Mensch und die Gesellschaft nicht automatisch freiere, gleichere und gerechtere Strukturen schaffen. Damit dies möglich wird, muss insbesondere der Charakter des Menschen innerlich mitausgebildet und kultiviert werden.

Die Handelsehre ist ein transkulturelles Prinzip. Unser Ehrgefühl liegt auf der vertikalen Achse der »individuellen Seele«

Nicht nur zeigt sich die Problematik einer eindimensionalen Forschung der äußeren Aspekte des Habitus bei der Geschlechterforschung, sondern auch bei der interkulturellen Diskussion. Keine Kultur, die diesen Begriff verdient, kann einen Charakterfehler als kulturelle Besonderheit deklarieren. Durkheim hat mit seiner Unterscheidung zwischen den universalen und partikularen Moralregeln verdeutlicht, dass eine Gruppierung keine ihr eigene Besonderheit über die Menschenrechte stellen kann.

Das Ehrgefühl ist insofern ein transkulturelles Prinzip, das im Gefühl unserer »individuellen Seele« verortet ist. In welcher äußeren Erscheinung und Farbe es sich ausdrücken mag, ist keine primäre, sondern sekundäre Frage, sie ist eine inhaltliche, keine formale Frage, die nicht der Verstand, sondern nur das ausgebildete Herz zu unterscheiden vermag.

Der türkische Begriff *dürüst* (ehrlich), der im traditionellen Handel für die innere Ehre steht, ist eine Kategorie, die sich dieser metaphysischen Idee weitestgehend annähert.

Die ehrenhafte Charakterhaltung ist ein notwendiges Regulativ und Steuerungssystem gesellschaftlicher Prozesse

Die Logik modernen westlichen Denkens sieht gängig die Einhaltung bestimmter formaler Rahmenbedingungen als Garant für Gerechtigkeit schlechthin. Diese Gerechtigkeitsvorstellung bekannt als »Gleichheitsprinzip« oder Verteilungsgerechtigkeit findet in John Rawls (1998, 2003) als ein Vertreter der Vertragstheorien nach Hobbes und Locke einen seiner aktuell führenden Vertreter. Eine andere Gerechtigkeitsvorstellung, genannt das »Beitragsprinzip« (Aristoteles), wird in diesem Kontext vernachlässigt und es hat keine Beachtung gefunden, dass moderne Gesellschaften aus dem Beitragsprinzip hervorgegangen sind.

Sicherlich sind größere Organisationseinheiten auf die Verteilungsgerechtigkeit angewiesen, jedoch, und dies wollte ich zeigen, bauen sie auf das Beitragsprinzip, das weitaus grundlegender als die Verteilungsgerechtigkeit ist. Dies hat sich besonders anhand der Vertragsentwicklung verdeutlicht. Mit der Untersuchung konnte aufgezeigt werden, dass »Gleichheitsprinzip« und »Beitragsprinzip« nicht einfach zwei verschiedenen Gerechtigkeitsprinzipien entsprechen, sondern sich gegenseitig als »Dialektik von subjektiven Dispositionen und objektiven Regeln« ergänzen. Wobei es meine These ist, dass man dem Beitragsprinzip sogar eine höhere Gewichtung zusprechen muss. Es stellt eine Notwendigkeit dar, beide Gerechtigkeitsprinzipien zu betrachten, denn nur dann können sie sich gegenseitig ergänzen und korrigieren. Georg Simmel zeigte hier hinreichend auf, dass die gesellschaftliche Makroebene (Recht, Gesetze) die äußerste Schicht, die Mesoebenen (Gruppen) die mittlere Schicht und die Mikroebene (Charakterbildung) die zentralste Schicht für ethische Bildung darstellt.

Am Beispiel des Großen Basars wird vor allem deutlich, dass Verträge, die aus westlicher Sicht als Garant für gerechten Handel gesehen werden, seiner Intention entfremdet und zum Schutz der eigenen rechtlichen Vergehen eingesetzt werden – und dazu wird ein Anwalt, der Vertreter des Rechts (!), genommen, der dieses Vorgehen mit unterstützt. Auch in Deutschland muss man sich angesichts der Vertragspraxis fragen, inwiefern Verträge allein das erklärte Ziel der Gerechtigkeit garantieren. Knebelverträge und versteckte Vertragsklauseln deuten auf diese Problematik. Insofern haben sich die emotionalen Defizite der Person und die Charakterfehler mit der Einführung vertraglicher Regelungen und Gesetzen nicht etwa transformiert, sondern sich lediglich in das »Kleingedruckte« verschoben.

Dies zeigt, dass das primäre Problem und somit auch die Lösung im Charakter der Menschen zu suchen ist. Deshalb ist es die Charakterhaltung, die wesent-

lich am Beitragsprinzip angelehnt ist, eine grundlegende Voraussetzung für einen gerechten Handel in jedweder Hinsicht. Es sind die »nicht vertraglichen Elemente«, auf die bereits Émile Durkheim aufmerksam gemacht hat, die grundlegend dafür sorgen, ob ein Vertrag, der Gerechtigkeit garantieren soll, dies auch wirklich tut. Ich gehe noch einen Schritt weiter, als dies Durkheim getan hat, indem ich insbesondere auf die inneren Motive verweise, die im Charakter angelegt sind.

Die Einsicht mittels der Vernunft allein ist dafür nicht ausreichend, wenn das zugehörige Ethos auf emotionaler Ebene nicht ausgebildet wurde. Denn um eine derartige Verteilungsgerechtigkeit zu generieren, wie dies etwa der von Rawls postulierte »Urzustand« fordert, müssen die niederen Beweggründe wie Gier, Neid, Selbstsucht etc. bereits überwunden und in Tugenden der Großgesinntheit, der Gerechtigkeit und der Besonnenheit transformiert worden sein. Was hierbei also vernachlässigt wird, ist die Frage nach der Genese einer Person, die ein ethisches Urteil fällen kann. Hierzu ist eine Verbindung von Soziologie und Philosophie unumgänglich.

Die gegenseitige Bedingtheit von Sozialwissenschaften und Philosophie

Abschließend zum ersten Kapitel möchte ich auf die notwendige Verbindung der empirischen Wissenschaften wie Sozial- und Kulturwissenschaften und der klassischen (nicht analytischen!) Philosophie aufmerksam machen. Gerade das Beispiel der Ehre hat gezeigt, inwiefern eine Trennung dieser das Menschliche umfassenden Wissensbereiche zu falschen Begriffsverwendungen führt, dessen gravierende Implikationen begrifflicher Fehlverwendung ich bereits ausreichend verdeutlicht habe.

Bereits Georg Simmel (1995) prangerte die Unvollständigkeit der formalen Soziologie an. Diese Unvollständigkeit kann nur mit Hilfe der Philosophie behoben werden. Neben äußeren Strukturen bedarf es hier insbesondere der Ausbildung des qualitativen Selbst, welches der Ort für innere Freiheit und innere Ehre darstellt.

Ich möchte hier anmerken, dass die Philosophie ebenso auf die Soziologie oder andere empirische Wissenschaften wie die Ethnologie angewiesen ist. Meine These ist, dass sich beide gegenseitig bedingen und es auch die Pflicht der Philosophie ist, den Dialog mit der Lebenswelt zu suchen, die allgemein von den empirisch arbeitenden Sozialwissenschaften untersucht wird. Mit anderen Worten: Metaphysik und Empirie bedingen sich gegenseitig.

Ausblick

Da die Ehre im öffentlichen Raum, die ich hier unter der Kategorie der Handelslehre untersucht habe, bis dato keinen Eingang in die Forschung gefunden hat, war es meine Absicht die zentralen Strukturen und Zusammenhänge unterschiedlicher gesellschaftlicher Institutionen wie Familie und Berufsgruppen

darzulegen. Mit der Erforschung der Ehre im öffentlichen Raum kann hier lediglich ein Anfang gemacht werden, dessen weitere Erforschung notwendig ist.

Politik: Gegenwärtig werden Fragen nach der Funktion von Staaten lediglich auf der Strukturebene zu lösen und zu erforschen versucht. Gerne werden westliche Demokraten hier als Vorbilder genannt und kritisch auf andere Staaten geblickt, deren Strukturen nicht den westlichen Vorstellungen entsprechen. Gar wurden und werden Kriege legitimiert, um anderen Nationen westliche Strukturen aufzuoktroyieren, immer unter der Annahme, dass der Westen freier wäre als die anderen und durch die Änderung der äußeren Strukturen allein Menschen zur Freiheit geführt werden würden. Das diesem Denken eine Täuschung zu grunde liegt, hat bereits Georg Simmel (1995) eindringlich am Beispiel der Aufklärung verdeutlicht. Was in diesem Gedankenbild fehlt, ist die Tatsache, dass innerhalb von Strukturen immer Personen agieren, deren Charakter es auch auszubilden gilt, um eine gerechte Herrschaft zu legitimieren. Beispielsweise wäre die Frage zu stellen, welche Rolle der »Ehrenmann« als Akteur im politischen Raum spielt, um die Gefahren des Politikers, der sich immer unter Einfluss von diversen Interessengruppen steht, zu minimieren? Warum ist ein Mensch anfälliger für Korruption als ein anderer? Welche sozialisations- und strukturbedingten Erklärungen gibt es dafür? Es wäre also die erweiterte These aufzustellen und zu untersuchen, dass Gewaltenteilung und demokratische Strukturen eine gerechte Herrschaft nur garantieren, wenn auch eine entsprechende ehrenhafte Charakterhaltung gegeben ist.

Geschlechterbeziehung: Wenn die Ehre der traditionellen Gesellschaft obsolet geworden ist, heißt das für die moderne Beziehung zwischen Mann und Frau, dass jeder machen kann, was sein Ego will, wie es die »Beliebigkeitsphantasie« der Postmoderne postuliert? Gibt es auch hier ein Ehrgefühl, das sich im Mensch-sein begründen lässt? Wie ließe sich eine »individualistische Moral« zwischen den Geschlechtern beschreiben, die das individuelle Ehrgefühl des qualitativen Selbst ins Zentrum rückt?

Alles in allem bleibt mein Schlusspläoyer und Fazit, dass der Person und ihrem innewohnenden Charakter in der Forschung zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde, gleichwohl, wie ich gezeigt habe, im Charakter und den emotionalen Dysfunktionen die ursächlichen Problematiken der Anomien postmoderner Gesellschaften zu finden sind (Unterscheidung Emotion und Gefühle), während die moderne Forschung in der symptomhaften Bekämpfung äußerer Strukturen feststeckt. Ich möchte mich infolgedessen der Kategorie der Person im zweiten Kapitel des Schlussteils noch ausführlicher widmen.

2. Metatheoretische Implikationen: Die »Unpersönlichkeitsphilosophie« und das »Objektivitätsdogma« moderner westlicher Gesellschaften als Kategorienfehler

Der Fokus moderner westlicher Gegenwartsgesellschaften liegt auf der Perfektionierung objektiver Strukturen und Regelungen, auf pedantisch ausgearbeiteten Gesetzesformeln und ausgetüftelten Verträgen. Diese Vorgehensweisen liegen auf der horizontalen Ebene, sie bauen aber auf der Entwicklung des vertikalen Selbst des Menschen auf, welche nicht weiter berücksichtigt wird.

Heutzutage hat sich eine immer stärkere Kultur verbreitet, wo sich der Einzelne nicht fragt: »Steht mir das zu?«, sondern: »Welchen Vorteil kann ich hier herausschlagen?« Diese persönliche Abwägung, ob die Inanspruchnahme einer objektiven Regel wie eines Gesetzes rechtens ist, muss und kann nur auf der persönlichen Ebene entschieden werden. Deshalb ist die Ausbildung des Charakters mindestens so bedeutend, ich behaupte jedoch sogar bedeutender, als die Perfektionierung objektiver Regelungen. Dies ist ein Ringen zwischen dem Ehrgefühl, das weiß, ob die Annahme der Hilfeleistung gerecht wäre und auf der anderen Seite der Gier des Menschen, heute verstärkt durch das utilitaristische Nutzenkalkül. Umgekehrt bedarf es ebenso eines ehrenhaften Charakters, um ein Gesetz oder einen Vertrag zu verfassen, denn wenn der Einzelne kein Gerechtigkeitsgefühl in sich ausgebildet habe, wie soll er dann ein gerechtes Gesetz schaffen? Die ehrenhafte Charakterhaltung ist deshalb ein notwendiges Regulativ und Steuerungssystem gesellschaftlicher Prozesse.

Es ist das ungeschriebene Gesetz der modernen Gegenwartsgesellschaft und damit einhergehend ihrer Wissenschaft, von einem Objektivitätsanspruch auszugehen, der besagt, dass subjektive Elemente nicht rechtens und unwissenschaftlich wären. Darin enthalten ist der nie ausgesprochene, aber immer implizierte Verdacht, die Person wäre ein suspektes, fehleranfälliges und nicht vertrauenswürdiges Wesen, und deren Einfluss zu reduzieren führe zu mehr Recht und Wahrheit.

Mit dem Missbrauch und der Willkür, die teilweise durch persönliche Beziehungen in der Vergangenheit geschehen sind, wurde unbewusst daraus der Schluss gezogen, wenn man alles sachlich und abstrakt halten würde, würden die mit der Person verbundenen Fehlerquellen ganz einfach verschwinden. Genau an dieser Stelle tritt jedoch ein Kategorienfehler auf. Auch wenn die Person von der Sache theoretisch getrennt wird, steht faktisch hinter jeder Handlung eine Person. Diese wird dann lediglich in den Schattenbereich verdrängt und die persönlichen (oder kulturellen) Anteile, die zu willkürlichen, habsüchtigen oder anderen niederen Beweggründen geführt haben, werden nicht bearbeitet.

Vielleicht war dieses Vorgehen zur Erreichung einer bestimmten Entwicklungsstufe von Nöten, zumindest müssen wir aber heute anerkennen, dass eine derartige Verdrängung zu keinem sinnvollen Ergebnis führt. Viel wichtiger erscheint im Angesicht dieser Erkenntnisse die Frage, wie wir zwar das Sachprinzip weiterhin über das Personenprinzip stellen, aber dabei gleichzeitig die Person und ihre individualpsychologischen sowie soziokulturellen emotionalen Dispositionen bearbeiten, auflösen und integrieren können?

»Nicht der empirische Mensch nämlich bildet die correspondentia zur Welt, wie das Mittelalter dachte, sondern vielmehr die nicht zu beschreibende Ganzheit des seelischen oder geistigen Menschen, der nicht beschrieben werden kann, weil er aus dem Bewußtsein sowohl als auch aus dem unbewußtbaren Umfang des Unbewußten zusammengesetzt ist.« (Jung 2011, S. 328)

2.1 Die Person als unreduzierbare Kategorie der *Conditio Humana*

Moderne Gesellschaften legitimieren – wie Luhmann (1993) trefflich in seinem Werk »Legitimation durch Verfahren« aufgezeigt hat – ihre Entscheidungen und Verhandlungen über (objektive) Verfahren. In mechanistischer Denktradition wird das Verfahren ähnlich einer Maschine dem Menschen als überlegen angesehen. Was hierbei vergessen wird ist, dass auch diese Verfahren von Menschen entworfen wurden, und etwas, was diese Menschen nicht denken oder sehen können oder konnten, kann auch das Verfahren nicht messen. Mittlerweile bestätigt die härteste aller Wissenschaften, die Physik – die die Soziologie einst zwang von ihren weichen qualitativen Methoden auf quantitative umzustellen (Durkheim, Comte) – durch die Quantenphysik, dass der Beobachter das Beobachtete beeinflusst (vgl. Görnitz 2012, vgl. Dürr 2012). Dies wird umso bedeuter wenn man eine weitere Erkenntnis der Quantenphysik miteinbezieht, nämlich die, dass die Materie nur ca. 5 % unseres Daseins ausmachen, 95 % dagegen geistiger Natur sind (vgl. Dürr 2012). Faktisch und logisch gedacht messen also alle empirischen und evidenzbasierten Wissenschaften nur 5 % der gesamten Realität (!) – das ist angesichts des empirischen Anspruchs auf Realität und Rationalität äußerst irrational. Während Quantenphysiker sich mittlerweile aufmachen geistige Phänomene zu studieren, steckt die Soziologie im Positivismus fest und versucht sich weiter zwanghaft sich mittels empiristischer Methoden ihrer Bedeutung zu versichern, gleichwohl ihre wahre Stärke in den fluiden, wenig messbaren und qualitativ eruierbaren Phänomenen liegt. Mit Bezug zu ihrem Vorläufer der Philosophie und somit einer Jahrhunderte alten geisteswissenschaftlichen Tradition hat sie sich die Fähigkeiten angeeignet, die die Quan-

tenphysiker gerade nachzuahmen suchen, denn diesen fehlt weitläufig das notwendige Handwerkszeug von Erkenntnistheorie und qualitativer Methodik.

Der Einfluss subjektiver Elemente auf die objektive Erkenntnis

Eigentlich weiß die Soziologie um den Einfluss der Person auf das zu Beobachtende oder wie der Autor und sein Werk einander bedingen. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass zentrale und wichtige soziologische Werke von Personen mit einer Fremderfahrung geschrieben wurden, also von jenen, die »ungenügend« in die sozialen Herrschaftsverhältnisse »integriert« wurden – sei es, weil sie Juden (z.B. Hannah Arendt, Walter Benjamin oder Georg Simmel) waren oder aus einer sozialen Schicht kamen, die normalerweise keine akademische Ausbildung erhält (z.B. Pierre Bourdieu). Was die Soziologie nicht hinreichend macht, ist daraus Konsequenzen zu ziehen, was hieße die eigenen kulturellen und biografischen Muster als Forschungsgegenstand heranzuziehen und in den Erkenntnisprozess miteinzubeziehen. Oder wie Bourdieu (2005, S. 197) es formuliert:

»Denn der Analytiker, der in dem gefangen ist, was er zu verstehen wähnt, [...] läuft vor allem auch Gefahr, Wahrnehmungs- und Denkschemata als Erkenntnismittel zu verwenden, die er als Erkenntnisgegenstände zu behandeln hätte.«

Zu wenig kümmert sich die Soziologie um ihre erkenntnistheoretischen Grundlagen und die kollektiven wie individualpsychologischen Prägungen ihrer Repräsentanten. Dies ist insofern problematisch, als dass Soziologen kritische und wahrhafte Gesellschaftsstudien betreiben sollen, aber gleichzeitig die jeweiligen Werte der Gesellschaft inkorporiert haben. Deshalb wäre es von Nöten, die in der Gesellschaft analysierten Erkenntnisse über schicht- und kulturspezifische Prägungen erst einmal auf sich selbst anzuwenden und zu transformieren.

»Und auch der versierteste Analytiker (ein Kant oder selbst ein Sartre, ein Freud oder auch ein Lacan ...) ist nicht dagegen gefeit, einem undurchschauten Unbewußten, ohne es zu wissen, die gedanklichen Mittel zu entnehmen, die er bei dem Versuch, das Unbewußte gedanklich zu erfassen, verwendet.« (ebd.)

Zum Ersten ist dem Ideal wissenschaftlicher Forschung, das stets nach Objektivität strebt, vollkommen zuzustimmen. Bei genauerer Betrachtung ist es jedoch nicht möglich nicht zu werten. Dass alles beliebig wäre, ist ebenso eine Wertung als zu sagen, dass Stehlen falsch sei. Es erscheint dem Anwender dieser Bewertungen jedoch heutzutage nicht so, da er in einem historischen Kontext steht, der ihn denken lässt, wenn er nicht werte, wie es in der traditionellen Gesellschaft üblich war, dann wäre er automatisch wertfrei. Das einzige, was aber gemacht wurde, war, die alte dogmatische Moral gegen eine neue Moral der Beliebigkeit auszutauschen. Im ersten Moment erscheint dies als ein Freiheits-

Moment, jedoch nur so lange bis sich neue Zwänge auftun, wie Simmel bereits ausführlich dargelegt hat, indem er gezeigt hat, dass äußere Freiheitsgewinne lediglich ein Wechsel der Verpflichtungen sind (vgl. Simmel 1989, S. 375ff; vgl. Unterkapitel 2.3 des Forschungsstandes).

Was gemacht werden kann, ist auf emotionaler Ebene eine Handlung nicht abzuwerten. Wissenschaft sucht aber in klassischer Weise nach Wahrheit und Erkenntnis, so dass Unterscheidungsfähigkeit eine grundlegende Fähigkeit eines Wissenschaftlers zu sein hat.

Es ist nicht möglich nicht zu werten sowie es nicht möglich ist, nicht zu handeln. Ein Nicht-Urteil ist ebenso ein Urteil wie eine Nicht-Wertung eine Wertung ist. Mit jeder Unterscheidung wird gleichzeitig ein Wert gesetzt. In der Handlungstheorie ist dieses Dilemma bereits bekannt, denn auch eine Nicht-Handlung ist eine Handlung. Genau aus diesem Grund gibt es im Strafrecht auch die Strafe aufgrund »unterlassener Hilfeleistung«, die gerade darauf abzielt, dass, wenn ein Unrecht oder eine Not geschieht und man nicht eingreift, sich strafbar macht!

In der Wissenschaft gibt es einen Wertungskanon, der meist nicht hinterfragt wird, aber einer bestimmten Wertung unterliegt, die, da er kollektiv als richtig angesehen wird, als objektiv gilt. Jemand, der dies anders sieht, wird als normativ abgewertet, wobei die eigenen normativen Wertungen nicht erkannt werden.

Wir können uns der Objektivität annähern, in dem wir uns unserer Subjektivität bewusst werden, sie reflektieren und unserem Gegenüber mitteilen (vgl. Engert/ Sigg 2012). Ähnliches meint Platon, wenn er in seinem Liniengleichnis den Unterschied zwischen *dóxa* (meinen, vermuten) und *nous* (intuivites Denken) bzw. *epistēmē* (Erkenntnis) aufzeigt. Die Meinung beruht auf den Täuschungen der Sinneswahrnehmungen, sie ist eine Projektion der eigenen unerlösten individualpsychologischen wie kulturell-kollektiven Anteile auf andere Personen oder Sachen. Erst wenn ich die Ebene der Projektion verlassen habe (auch wenn dies meist nur graduell möglich ist), kann ich mich der Objektivität nähern. Was heute allgemein also als objektive Wissenschaft bezeichnet wird, wäre bei Platon bloßes Meinen gewesen, eine Täuschung der Sinneswahrnehmung.

Moralische Urteilsfähigkeit

Um sich ein moralisches Urteil zu bilden, bedarf es in der Tradition von Platon und Sokrates einer denkenden Person. Mit Denken ist hierbei ein »Zwiespräch zwischen mir und mir selbst« (Arendt 2016, S. 81) gemeint, man könnte auch sagen ein Dialog mit dem eigenen (Ehr-)Gefühl. In Hannah Arendts viel und durchaus kontrovers diskutiertem Buch über die »Banalität des Bösen« (Arendt 2013), macht sie deutlich, dass das »Lästige an den Nazi-Verbrechern war [...],

daß sie willentlich auf alle persönlichen Eigenschaften verzichteten, als ob da niemand mehr übrigbliebe, der entweder bestraft oder dem vergeben werden könnte.« (Arendt 2016, S. 101). Durch die Weigerung einer Person zu sein, nimmt er sich die Eigenschaft selbständig zu denken. Und erst durch diese Form des Denkens, das nicht mit dem eindimensionalen rationalen Denken (Marcuse 2008) zu verwechseln ist, ist es möglich ein moralisches Urteil zu bilden. Diese griechische Denktradition wird im Kontext der »eindimensionalen Gesellschaft« (Marcuse 2008) vergessen, da nur das logisch-rationale Denken einerseits und Emotionen andererseits überhaupt gedacht werden. »Um es anders zu sagen: Das größte begangene Böse ist das Böse, das von Niemandem getan wurde, das heißt, von menschlichen Wesen, die sich weigern, Personen zu sein.« (Arendt 2016, S. 101)

Die kollektive Persönlichkeitsstörung des Narzissmus will aber genau dieses stumme Zwiegespräch »zwischen mir und mir selbst« nicht führen, weil dadurch auch all jene unangenehmen verdrängten Themen zu Tage treten würden und erst nach Überwindung dieser, wäre die Möglichkeit gegeben, ein moralisches Urteil zu bilden. In ihrer dependenten »Außenleitung« (Riesman 1960) braucht die postmoderne Gesellschaft deshalb eine Unterhaltungs-, Kleidungs-, Promi-kult-, Ernährungsindustrie usw., die sie permanent davon abhält, ihren abgespaltenen Schmerz zu fühlen und in einen inneren Dialog mit sich selbst zu treten.

Letztlich ist es kein System und auch kein Ismus, der zur Verantwortung gezogen werden kann, sondern hinter allen Systemen stehen Menschen. Allerdings, wenn diese nicht denken, fehlt ihnen der Anspruch einer Person zu sein, deshalb nannte sie Arendt wertfrei treffend »Nobodies«/ »Niemande«: Menschen, die keine bösen Absichten haben und denen die Eigeninitiative fehlt, die aber blind das machen, was andere sagen oder die von ihren unbewussten Emotionen gesteuert sind, wenn sie z.B. dafür Anerkennung bekommen oder nicht unangenehm auffallen.

Wir müssen also die Person wieder in das Zentrum der Aufmerksamkeit rücken und fragen, wie deren Charakter in einer modernen Gesellschaft angemessen gebildet werden kann, ohne die Errungenschaften, die durch die Modernisierung entstanden sind, zu verlieren.

2.2 Eine Ethik jenseits traditionell religiöser Dogmen, aber auch jenseits postmoderner Bellebigkeitsphantasien

»Modern« gilt als unhinterfragter Kultbegriff. Um schlechte Dinge gut aussehen zu lassen, nennt man sie einfach »modern« – jeder will ja cool und hip sein, wer will schon als konservativ und traditionell gelten? Die moderne Gesellschaft verhält sich kollektivgeschichtlich betrachtet zur Tradition wie individualpsychologisch der pubertierende Teenager gegenüber seinen Eltern. In der Pubertät rebelliert der Heranwachsende im Allgemeinen gegen *alle* Autoritätspersonen in

seinem Umfeld, dazu gehören Eltern wie Lehrer. Es geht schlichtweg darum »dagegen zu sein«. Ab einem gewissen Alter wird meist bemerkt, dass das, was Eltern und Lehrer einem beibringen wollten, nicht unbedingt alles schlecht war, man beginnt einen differenzierten Blick zu gewinnen, eine Bilanz mit Vor- und Nachteilen in sich zu integrieren. Dies ist letztlich der Übergang von der *peer-group-orientation* hin zur Individuation (vgl. Bühl 2000), wo man gegen niemanden sein muss, um sich selbst zu sein.

In der modernen Gesellschaft wird alles, was irgendwie als neu und modern gepriesen wird, als gut und fortschrittlich konnotiert. Traditionen begegnet man mit Vorbehalten und wenn man sich damit beschäftigt, muss man sich mit der subtilen Unterstellung auseinandersetzen, man wäre konservativ und rückwärtsgewandt. Die Phrase »Früher war alles besser« ist natürlich genauso halbwahr wie »Heute ist alles besser«. Um erwachsen zu werden sollten wir uns also weder von der einen, noch von der anderen Einseitigkeit vereinnahmen lassen und prüfend fragen, was in der traditionellen Gesellschaft Recht und Unrecht war, was richtig und falsch.

Die Transformation kollektiver und individueller Prägungen

Es gilt zu fragen, warum ein Mensch unethisch oder nicht moralisch handelt. Meines Erachtens gibt es hierfür zwei Möglichkeiten. Die erstere bezieht sich auf finanzielle Not, die Menschen dazu veranlasst, unehrlich zu agieren. Dieser Aspekt könnte – etwa durch die Möglichkeit eines Bedingungslosen Grundeinkommens – gelöst werden. Die zweite bezieht sich auf die soziokulturellen und -psychologischen Prägungen.

Weil letztere der grundlegendere und problematischere von beiden ist, möchte ich mich dieser Möglichkeit hier ausführlicher widmen, auch deshalb, weil, wenn diese weitestgehend gelöst ist, auch die Akzeptanz eines Bedingungslosen Grundeinkommens erleichtert wird, da der Einzelne dann keine Macht über jemand anderen mehr ausüben muss, um sich als wertvoll zu erfahren. Hierfür ist das Wissen um das bereits dargelegte Krankheitsbild des Narzissmus von Nöten, das zur geistigen Haltung einer ganzen Kulturepoche geworden ist. Insofern ist es nicht mehr bloß ein psychologisches, sondern ein soziologisches Problem. Wie ich bereits dargelegt habe, schwankt der Narzisst zwischen einem zu hohen Selbstwertgefühl (*Größenselbst*) und einem zu geringen Selbstwertgefühl (*Größenklein*). Ein angemessenes Selbstwertgefühl zeigt sich in der Mitte und einer integrierten Persönlichkeit, wo auch die Ehre und das Ehrgefühl zu verorten sind. Ehre und Ehrgefühl stellen die Mittlerfunktion zwischen Selbstwert und Sozialwert dar. Ein gelungener Individuationsprozess befähigt den Menschen Teil einer Gesellschaft zu sein, der er nicht in allen Punkten zustimmen muss, aber er muss auch nicht gegen sie sein. Aufgabe einer Kultur ist, den sozialstrukturellen Rahmen zu stellen einen gelingenden Individuationsprozess

zu ermöglichen. Der Einzelne kann dann einen Standpunkt vertreten, ohne die Anerkennung der anderen zu bekommen, weil er die Phase der »peer-group-orientation« (Bühl 2000) verlassen hat und die Anerkennung der anderen nicht als Ausgleich für seine Minderwertigkeitsgefühle benötigt. Der Kapitalismus nun lebt aktuell genau von diesem liebesbedürftigen Wesen, dem es ständig neue »falsche Bedürfnisse« (Marcuse 2008) aufoktroyiert und es dazu verführt zu glauben, wenn es dieses Produkt kaufe, würde es das lang ersehnte innere Glück erreichen, nachdem es sich innerlich so sehnt. Dass dieses Pseudo-Glücksgefühl nicht von nachhaltiger Dauer ist, bemerkt es schnell, und der Markt wartet nur gierig darauf, ihm ein neues vorgegaukeltes Glücksversprechen verkaufen zu können.

Die Problematiken der postmodernen westlichen Gegenwartsgesellschaften sind insbesondere kollektiv tiefenemotionaler Natur, sie können deshalb auch nur emotional und nicht allein kognitiv bearbeitet und transformiert werden. Ein emotional gesunder Mensch ist natürlicherweise ethisch, aber nicht zwangsläufig moralisch, denn die wahren Bedürfnisse der Menschen können verschieden sein. Er handelt nach seinem eigenen inneren Wertmaßstab und weniger nach gesellschaftlichen Normierungsformen. Das Zentrum für seine Handlungen ist die »individuelle Seele« (Georg Simmel), die »richtig« und »falsch« abhängig von »Person, Ort und Situation« (Aristoteles), das heißt den historisch-bedingten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, beantworten kann. Wo muss also strukturell zur Generierung einer »individualistischen Moral« (Émile Durkheim) in der modernen Gesellschaft angesetzt werden?

Orte der Bildung ethischer Urteilsfähigkeit

Die Frage der Moral und Ethik beantwortete die traditionelle Gesellschaft mit den religiösen Dogmen ihrer Zeit, die in »Du musst« und »Du sollst«-Geboten aber keinesfalls die Lösung der emotionalen Defizite oder Charakterschwächen herbeiführten, sondern diese in den Schattenbereich drängten.

Es braucht heute eine Möglichkeit, wie neben sachlichem auch ethisches Lernen in unsere Bildungskultur miteinbezogen werden kann – und damit meine ich nicht Ethikunterricht im Sinne eines kognitiven Lernprozesses, sondern im aristotelischen Sinne vor allem eines praktischen Übungsraumes, indem das Emotional- und Gefühlsleben ausgebildet werden kann. Die Idee der Aufklärung war, die Menschen zu mündigen und urteilsfähigen Bürgern werden zu lassen. Was die Aufklärung vergessen hat, ist die »Bildung des Herzens«, die emotionale Bildung der ethischen Tugenden, welche dann die Vernunft bzw. die dianoetischen Tugenden ergänzen und einen ganzheitlichen Menschen hervorbringt. Bildung des Verstandes ohne Bildung des Herzens ist nach Aristoteles keine Bildung.

Eine neue Ethik muss deshalb die »individuelle Seele« (Georg Simmel) ins Zentrum ihres Referenzpunktes stellen und nicht einen abstrakten Moralcode, der für alle gleich zu sein hat. Hier zeigt sich wiederum die Bedeutung der Person. Jeder Mensch hat unterschiedliche Bedürfnisse, die es von »falschen Bedürfnissen« (Marcuse), die dem Ego des Menschen und nicht seiner Seele oder seinem Kernselbst zuzuordnen sind, zu unterscheiden gilt. Richtig und Falsch ist dann kein abstraktes Dogma mehr, sondern eine individuelle Entscheidung freier und reifer Menschen, abhängig von »Person, Ort und Situation« (Aristoteles). Die Person ist hier nicht eine bloße Maske (*personae*), die nach außen den Schein wahrt, sondern ein von seinem inneren Ehrgefühl geleiteter Mensch, der sehr wohl auch seine äußere Erscheinung in Einklang mit seinem inneren Wert verfeinern kann. Das Problem der »Beliebigkeitsphilosophie« moderner und postmoderner Gesellschaften liegt im Fehlen der Ausbildung des individuellen Selbst, sie verwechselt Egoismus mit wahrer Selbstbestimmung, es fehlt die vertikale Verbindung zu sich selbst, die im »Zwiesgespräch zwischen mir und mir selbst« (Arendt) eigentlich selbst weiß, wann sie rechtens gehandelt hat und wann nicht.

In der modernen Gesellschaft gibt es keinen einheitlichen Ort der Moralbildung, wie es in der traditionellen Gesellschaft vor allem die Familie und die Religion war. Um diese »individualistische Moral« (Durkheim) auszubilden braucht es einen Ort, den Durkheim treffend in den Berufsgruppen sah und wiederum auf die »häusliche Moral« baut.

Gleichwohl ich Durkheim prinzipiell zustimme, ist es meines Erachtens zu spät moralische und ethische Kategorien erst im Berufsalter auszubilden, sie müssen hier, wie in der traditionellen Gesellschaft gezeigt, mitausgebildet werden, jedoch kann dies nur fruchtbringend geschehen, wenn bereits in frühen Jahren die Grundlagen gebildet werden. Auch sollte dies nicht über den eher dogmatischen Weg umgesetzt werden, wie dies die Erziehung in der traditionellen Gesellschaft oft beinhaltete, sondern es bedarf Räumen, in denen sich der einzelne Mensch erst einmal selbst kennenlernen darf, bevor er von gesellschaftlichen Erwartungen und Konditionierungen seelisch erstickt wird.¹²³

123 Ein Projekt zur »Emotionalen Bildung« habe ich zusammen mit dem Bildungsphilosophen Andreas Zimmermann entwickelt. In der Publikation wird aus interdisziplinärer, wissenschaftlicher Sicht eruiert, wie die oben dargelegten Emotionen und Gefühle im Bildungs- und Ausbildungssystem integriert werden können. Dabei liegt der Fokus insbesondere darauf, Denken und Fühlen als kohärente Prozesse zu betrachten. Neben Fragen der Ästhetischen Erziehung (Friedrich Schiller) wird auch soziologisches und psychologisches Wissen einbezogen. Etwa geht es um die Auseinandersetzung mit kulturellen und schichtspezifischen Prägungen. (Publikation: Sigg, Gabriele/Zimmermann, Andreas (Hrsg.): Emotionale Bildung. Die vergessene Seite der Bildungsdebatte. Erscheint im Herbst/Winter 2017 im Verlag Dr. Kovac)

An dieser Stelle muss auch eine Unterscheidung zwischen der Charakterbildung und der Persönlichkeitsbildung der Moderne getroffen werden. Gemäß des postmodernen Zeitgeistes wird die Persönlichkeit vor allem »außengeleitet«, nach ihrer Wirkung gebildet, das heißt, es geht nicht darum, ob ich beispielsweise ehrlich oder vertrauensvoll *bin*, sondern dass ich eine Performanz ablege, die mich so erscheinen lässt. Auch wenn ich psychische Dispositionen, kulturelle Fehlprägungen und Charakterfehler habe, soll ich diese nicht lösen, sondern weg-performieren. Der Charakterbildung hingegen, die nicht bloß den äußeren Habitus nach Bourdieu im Fokus hat, sondern im klassischen aristotelischen Sinne den Habitus mit der »individuellen Seele« verbindet, geht es um die Vervollkommnung der Seele hin zu einer tugendhaften Person, die ihre Leidenschaften nicht negiert, sondern in sich in gesundem Maße integriert. Und an dieser Stelle möchte ich wiederum die Bedeutung der Ehre als relationales und gefühltes Prinzip hervorheben. Ehre ist kein abstraktes Dogma, der Begriff wurde nur Jahrhunderte lang missbraucht und entfremdet, sodass wir teilweise eine kollektive Abwehrhaltung dagegen aufgebaut haben. Letztlich tragen wir aber alle ein Ehrgefühl in uns, das sehr wohl unterscheiden kann, was Ehre ist und was nicht. Eine moderne Ethik stellt dieses Ehrgefühl der »individuellen Seele« ins Zentrum ihrer Werteskala, sodass Selbstbestimmung keine wohl klingende Floskel oder ein performierter äußerer Habitus mehr ist, sondern gelebte Realität geistig und emotional reifer Menschen, die gegenseitig das Beste für sich und die Allgemeinheit hervorbringen.

Erkenntnistheoretische Anmerkungen

Ehre. Dieser Begriff mag für manchen als ein Relikt aus längst vergangenen Zeiten klingen, das heute höchstens noch in rückständigen Gesellschaftsformen oder separaten Gruppierungen zu finden ist. Ein sich als modern und aufgeklärt definierender Mensch distanziert sich zuweilen lieber von diesem Begriff, da er kollektivgeschichtlich eher mit negativen Konnotationen aufgeladen ist. Im türkischen Kontext ist dies vor allem der sogenannte »Ehremord«, im deutschen Kontext sind dies die »Gebräuche« des Begriffes im Nationalsozialismus. Gleichwohl dies zwei unterschiedliche Aspekte sind, wie der Ehrbegriff verwendet wurde bzw. wird, haben sie gemeinsam, dass in beiden Fällen viel Blut vergossen wurde bzw. bei ersterem immer noch wird. Und dieser negative, wenn nicht gar barbarische Gebrauch der Ehre hat in einem Großteil der Menschen der Folgegenerationen unbewusst eine Ablehnung hervorgerufen, die kollektiv-historisch begründet und psychologisch inhärent ist.

Ich bin jedoch der Überzeugung, dass jeder Begriff einen Inhalt hat, der nicht beliebig austauschbar ist, sondern der dem Begriff immanent ist. Dieser Inhalt ist nicht starr, sondern in gewisser Weise ist er dehnbar, jedoch wird ein anderer Begriff passender, wenn der Inhalt eine bestimmte Grenze überschreitet. Man könnte also die Übergänge als fließend betrachten, allerdings muss man aufpassen, nicht den Übergang zu verpassen.

So ist es gerade die Aufgabe von Wissenschaft, nach den richtigen Begriffen zu suchen und um sie zu ringen, wenn sie nicht im bloßen »Meinen« (*dóxa*) verharren möchte. Genau das ist die Unterscheidung von *nóesis*, der direkten Einsicht der Vernunft in das Wesen der Dinge bzw. einem intuitiven Erkennen und *dóxa*, dem bloßen Meinen und Glauben aufgrund der eigenen unreflektierten Sinneswahrnehmungen, wie es Platon in seinem Liniengleichnis aufgezeigt hat. In den sich selbst als modern und fortgeschritten ansehenden heutigen Wissenschaften sind diese epistemologischen Grundlagen leider nicht mehr als selbstverständlich anzusehen.

Wie ein Musiker den richtigen Ton zu finden sucht, muss ein Wissenschaftler den richtigen Begriff finden, der, wie der richtige Ton, in seiner Seele einen

Widerhall auslöst, und er weiß: Das ist er! Was würde denn passieren, wenn ein Musiker einfach ein »c« zu einem »d« machen würde? Die Musikwelt würde aufschreien! Und mit dem gleichen entsetzenden Aufschrei müsste die Wissenschaft reagieren, wenn ihr ein Begriff für einen anderen zu verkaufen versucht wird, in diesem konkreten Fall die Vermischung von Ehre und Mord oder Ehre und Prestige.¹²⁴

Der subjektive Faktor als Element objektiver Erkenntnis

Erkenntnis und Selbsterkenntnis bedingen sich gegenseitig und Platon hat in seinem Linien- und Höhlengleichnis verdeutlicht, dass erst durch Transformation der persönlichen Schattenanteile wissenschaftliche Erkenntnis bzw. die Einsicht in die Ideenwelt (*epistēmē, nous*) erreicht werden kann. Diese heutzutage vergessenen wissenschaftlichen Grundlagen erlangen jedoch durch die Quantenphysik wieder neue Bedeutung.

Heute bestätigt uns die Quantenphysik, dass Beobachter und Beobachtetes sich gegenseitig beeinflussen, was die alte Trennung von Subjekt und Objekt widerlegt. Ein für sich stehendes unabhängiges Objekt scheint es nicht zu geben (vgl. Dürr 2012, vgl. Görnitz 2012, vgl. Warnke 2015). Das heißt, die härteste aller Wissenschaften, die Physik, die einst den Geistes- und Sozialwissenschaften ihre »Weichheit« vorwarf und sie dazu brachte sich den »harten Naturgesetzen« zu unterwerfen, wird auf einmal ganz »weich«.

Gerade auch die Soziologie weiß aus ihrer Beschäftigung mit ihren Theoretikern, inwiefern die eigenen biografischen Erfahrungen die Entwicklung einer Theorie beeinflussen. Sei es das Fremdheitselement als Jude bei Georg Simmel, die protestantischen Eltern Max Webers oder die Erfahrung als Arbeiterkind bei Pierre Bourdieu – es war die am eigenen Leibe erfahrene Geschichte, die viele Theoretiker erst zu ihren Theorien inspirierte. Diese »seinsverbundene oder standortgebundene Aspektstruktur des Denkens« (Mannheim 1982) wird in der Wissenssoziologie schon viele Jahrzehnte diskutiert, jedoch keine wirkliche Konsequenz für den Erkenntnisprozess daraus gezogen.

Da ich die Auffassung vertrete, dass nur durch die Aufarbeitung der individualpsychologisch-charkterlichen und soziokulturellen Prägungen objektive

124 Der Ehrbegriff ist sicher nicht der einzige Begriff auf der Liste der Vermischung bzw. des Missbrauchs zentraler menschlicher Kategorien. Ähnliches geschah mit Begriffen wie etwa Schuld, Gott, Sexualität oder Reinheit. Dies zu untersuchen bedürfte aber jeweils gesonderter Arbeiten und kann hier nicht geleistet werden. Allerdings kann es sehr hilfreich sein, das Problem des Missbrauchs an einem Beispiel, sprich Begriff durchzuspielen und zu verstehen, da dadurch das Grundmuster des Missbrauchs deutlich wird und somit eine Transferleistung zu Missbräuchen bei anderen Begriffen einfacher möglich ist.

Erkenntnis angestrebt werden kann,¹²⁵ sehe ich es als meine wissenschaftliche Pflicht, die wesentlichen Einflüsse, die mich zur vorliegenden Arbeit bewogen haben, kurz darzulegen.

Durch meine Biografie und Sozialisation, die ich in den 1980er-Jahren im ländlichen Raum Süddeutschlands durchlief, wurde ich von Kindesbeinen an mit dem Spannungsverhältnis zwischen traditioneller und moderner Gesellschaft konfrontiert. Als jüngstes von fünf Kindern übernahmen meine sieben bis 13 Jahre älteren Geschwister mir gegenüber eine wichtige Rolle in der Sozialisation ein. Mein Vater wurde in den Kriegsjahren und meine Mutter in der Nachkriegszeit geboren. Sie vermittelten uns Kindern ein idealtypisch eher traditionelles Weltbild und christliche Werte, jedoch mit liberalen Elementen. Die traditionellen Werte meiner Eltern wurden durch meine Geschwister in deren Jugendzeit stark angegriffen. Durch dieses Spannungsfeld von traditionellen und modernen Werten, das ich als Vorschulkind erlebte, war ich schon früh gezwungen, die unterschiedlichen Positionen zu reflektieren und meine eigene Position darin zu finden. Meine Welt war niemals fraglos gegeben.

Anders als meine Geschwister befand ich mich allerdings in einer Generation, in der sich bereits die Kehrseiten der Modernisierung und die postmodernen Zerfallserscheinungen in Formen von »Anomie« in meiner *peer group* zeigten. Sehr wohl teilte ich einige Ansichten meiner Geschwister über Zwänge und Rollenvorstellungen der traditionellen Gesellschaft, jedoch erkannte ich auch durchaus positive Züge traditioneller Wertvorstellungen: Meine Eltern trugen weitaus mehr innere Freiheit und Gleichmut in sich, als ich es bei vielen »modernen« Eltern meiner Freunde beobachten konnte. Gleichwohl meine Eltern den Begriff »Ehre« nie verlauten ließen, brachten sie mir das Ehrgefühl näher.

Das Spannungsverhältnis zwischen traditionellen und modernen Werten zeigte sich mir insbesondere auch in der Ökonomie. Mein Vater durchlief eine Ausbildung in der Bank und besetzte in diesem Sektor verantwortungsvolle Positionen. Die damalige Ausbildung verlangte eine Orientierung am Wohl des Kunden, wobei die Bank als Verwalter des Geldes des Kunden anzusehen war und nicht als dessen Besitzer, mit dem beliebige Spekulationen betrieben werden

125 Ich habe diese These 2012 in dem Aufsatz »Der subjektive Faktor. Innere Reife als Schlüssel zu objektiver Wissenschaft« ausführlich mit dem Philosophen Ronald Engert dargelegt. Siehe dazu: Tattva Viveka Nr. 53, S. 96-107: »Um Objektivität zu erreichen, wurde das »Problem« der Subjektivität und Emotionalität in den verschiedenen Kulturen, Wissenschaften und Religionen bis dato durch Leugnung oder Trennung zu lösen versucht. Die Autoren zeigen die Problematiken der verschiedenen Wege auf und plädieren für eine Klärung biografisch und gesellschaftlich bedingter Konditionierungen. Nur so kann in der radikalen Subjektivität maximale Objektivität möglich sein. Objektivität ist nicht durch die Leugnung von Subjektivität zu erreichen.«

konnten. Geld war »Mittel zum Zweck«. Durch den gesellschaftlichen Wandel änderte sich der Berufsethos von dem des Bankiers zu dem des Bankers, wodurch bereits im Ausbildungssystem Lehrlinge zu unverhältnismäßigem Profit und Eigennutz »erzogen« wurden. Der »Verkehrung von Mitteln zu Zwecken« (Max Weber).

Ein weiterer wichtiger Eckpunkt in meinem Leben war die Begegnung mit einer Freundin mit türkischem Migrationshintergrund. Wie mir auch schon im Kontakt mit anderen türkischstämmigen Mitbürgern auffiel, deckten sich, trotz äußerer kultureller Unterschiede in der Form, unsere Werte oftmals inhaltlich. Dies bewog mich vor dem Hintergrund meiner Biografie, die ursächlichen Gründe genauer zu erforschen und in der Dialektik von meiner subjektiv reflektierten Position die objektiven Aspekte herauszuarbeiten. Insbesondere meine Begegnung mit dem Großen Basar in Istanbul im Jahre 2008, im Rahmen eines Auslandspraktikums während meines Studiums, ermöglichten es mir, diese Fragen an einem Ort in einer sinnvollen Fragen- und Thesenstellung zu untersuchen.

Sprachstilcollage als Erkenntnismittel

Aktuell findet wissenschaftliche Erkenntnis verstärkt in einzelnen Spezialdisziplinen statt. Hier wird das zu untersuchende Objekt meist losgelöst seines Kontextes untersucht. Insbesondere in den Geistes- und Sozialwissenschaften führt diese Trennung zu einer verzerrten Realitätswahrnehmung. In der hier vorgelegten Untersuchung wurden philosophische, soziologische, ethnologische und teilweise sozialpsychologische Aspekte miteinander verwoben. Jede dieser Disziplinen hat im Zuge ihrer Spezialisierung eine ihr eigene Sprache entwickelt, die ich hier oftmals bewusst übernommen habe, da an sie das Fachwissen gekoppelt ist. Dies mag an mancher Stelle als Stilbruch erscheinen, wenn soziologische Sprachgewohnheiten durch philosophische Weisheiten abgelöst werden oder inmitten von akademischen Erörterungen alltagssprachliche Elemente erscheinen. Die dadurch entstehenden vermeintlichen »Brüche« sind infolgedessen gewollt und verdeutlichen die Mehrdimensionalität der Lebenswelten, in denen wir uns tagtäglich bewegen und in denen wir handeln. Zwischen den verschiedenen Sprachstilen entstehen dann neue Erkenntnisräume.

Die Alltagssprache trägt insbesondere die Möglichkeit in sich, abstrakt erscheinende Phänomene konkret und zugänglich zu machen. Auch wenn sie teils robust und plump wirken mag, hat sie die Fähigkeit das Problem direkt und unmittelbar zu veranschaulichen.

Sprache kann uns auf die banalsten Dinge unserer Alltagsrealität zurückwerfen oder in die höchsten philosophischen Sphären hinaufschwingen, die in Wirklichkeit nicht getrennt sind. Auch diese Erkenntnis können wir aus den Errungenschaften der Quantenphysik ziehen. Gemäß dem Kernphysiker Hans-

Peter Dürr (2012) gibt es gar keine Materie, sie ist lediglich die »Schlacke des Geistigen«. Materie und Geist sind somit untrennbar miteinander verwoben. Die Soziologie darf sich insofern wieder selbstbewusst auf ihre qualitative Erkenntnisgewinnung und ihr Unterscheidungsvermögen berufen. Hier fehlt den quantentheoretischen Naturwissenschaften m. E. wichtige philosophische Vorbildung in Erkenntnistheorie. Dieses Unterscheidungsvermögen und die Verbindung von Denken und Gefühl im »stummen Zwiegespräch zwischen mir und mir selbst« (Hannah Arendt) zu kultivieren ist notwendig, um die »babylonische Sprachverwirrung« aufzuheben und die Begriffe in ihrer wesensgemäßen Bedeutung wieder erkennen und verstehen fähig zu sein. So können Begriffe ihrer Funktion als geistige Orientierung für die Seele wieder gerecht werden und es ermöglichen – sowie es auch die treffenden Töne vermögen – der *eudaemonia* (Glückseligkeit) ein Stück weit näher zu kommen.

Literatur

- Abolafia, Mitchel Y. (1996): Making markets. Opportunism and restraint on Wall Street. Cambridge/ London
- Adloff, Frank/ Mau, Steffen (2005): Zur Theorie der Gabe und Reziprozität. IN: ders.: Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität, Frankfurt am Main, S. 9-61
- Ahi Kültürünu Araştırma ve Eğitim Vakfı [The Foundation for Research and Training in Ahi Culture] www.ahilik.net/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=50 (Stand: 15.08.2014)
- Akgün, Lale (1995): Der Ehrbegriff in der Türkei. IN: Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Ehre, Veraltetes Konzept oder Schlüsselbegriff der multikulturellen Gesellschaft. Dokumentation einer Veranstaltung im Rahmen des Sensibilisierungsprojektes gegen Fremdenfeindlichkeit in Duisburg und Essen am Zentrum für Türkeistudien am 24.07.1995 in Duisburg, S. 91-98
- Angehrn, Otto (1982): Nachruf auf die Ehre. Zürich
- Anker, Heinrich (2007): Eigennutzenstreben versus Sinnerfüllung. Motivationstheorien und ihre Implikationen für die Wirtschaftsethik im liberalen Staat. IN: Philosophie und Wirtschaft, E-Journal, Ausgabe 11, S. 8-25 www.philosophieundwirtschaft.de/ausgaben/Philosophie&Wirtschaft_Ausgabe11_280207.pdf (Stand: 15.05.2015)
- Arendt, Hannah (72013 [1963]): Eichmann in Jerusalem. Ein Bericht von der Banalität des Bösen. München
- Arendt, Hannah (112016): Über das Böse. Eine Vorlesung zu Fragen der Ethik. München
- Aristoteles: Die Nikomachische Ethik. Übersetzt von Olof Gigon. Herausgegeben von Rainer Nickel. Düsseldorf/ Zürich 2005
- Baumann, Peter (2002) Erkenntnistheorie. Lehrbuch Philosophie. Stuttgart
- Beer, Bettina (Hrsg.): Methoden und Techniken der Feldforschung. Berlin
- Don Beck, Christopher Cowan (1996): Spiral Dynamics: Mastering Values, Leadership, and Change

- Bellebaum, Alfred (1984): Tugenden. Ein Beitrag zur Soziologie persönlicher Beziehungen. IN: Braun, Hans/ Hahn, Alois: Kultur im Zeitalter der Sozialwissenschaften. Friedrich H. Tenbruck zum 65. Geburtstag. Schriften zur Kultursoziologie Bd. 4. S. 73-93
- Benjamin, Walter (2004): Kapitalismus als Religion. IN: Baeker, Dirk (Hrsg.): Kapitalismus als Religion. Berlin, S. 15-19
- Benjamin, Walter (2010) [Original: 1936]: Das Kunstwerk im Zeitalter seiner technischen Reproduzierbarkeit. Frankfurt am Main
- Berger, Peter L. (1975): Exkurs: Über den Begriff der Ehre und seinen Niedergang. IN: Berger, Brigitte/ Berger, Peter L./ Kellner, Hansfried: Das Unbehagen in der Modernität. Frankfurt am Main/ New York, S. 75-86
- Bestor, Theodore C. (2004): Tsukiji. The Fish Market at the Center of the World, California
- Bibel, die (1980): Einheitsübersetzung. Altes und Neues Testament. Freiburg
- Bien, Günther (1995): Gerechtigkeit bei Aristoteles (V). IN: Höffe, Ottfried (Hrsg.): Aristoteles. Die Nikomachische Ethik. Berlin, S. 135-165
- Blau, Peter M. (2005 [engl. Original: 1968]): Sozialer Austausch, IN: Adloff, Frank/ Mau, Steffen (Hrsg.): Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität. Frankfurt am Main, S. 125-139
- Boissevain, Jeremy (1974): Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions. Oxford: Blackwell Publishers
- Bourdieu, Pierre (1976): Ehre und Ehrgefühl. IN: ders.: Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabylischen Gesellschaft. Frankfurt am Main, S. 11-46
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. IN: Reinhard Kreckel (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten (= Soziale Welt Sonderband 2). Göttingen, S. 183-198
- Bourdieu, Pierre (1993): Symbolisches Kapital: IN: ders: Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft. Frankfurt am Main, S.205-222
- Bourdieu, Pierre (1998): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt am Main
- Bourdieu, Pierre (2000 [frz. Original: 1977]): Die zwei Gesichter der Arbeit. Interdependenzen von Zeit- und Wirtschaftsstrukturen am Beispiel einer Ethnologie der algerischen Übergangsgesellschaft. Konstanz
- Bourdieu, Pierre (2005): Die männliche Herrschaft. Frankfurt am Main
- Böckenforde, Ernst-Wolfgang (1967): Staat, Gesellschaft, Freiheit. Frankfurt am Main
- Bröskamp, Bernd (1988): Der fremde Körper. Das Problem des Körperlichen im Kontext migrationsbedingter Kulturkontakte unter besonderer Berücksichtigung des Sports. Inaugural-Dissertation. Berlin

- Bühl, Walter L. (2000): Das kollektive Unbewusste in der postmodernen Gesellschaft. Konstanz
- Burkhart, Dagmar (2006): Eine Geschichte der Ehre. Darmstadt
- Çağatay, Neşet (1990): Ahilik nedir? Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu Yayın No: 40. Ankara. [Was ist »Ahilik«?]
- Çağlar, Ayşe (2002): Der diskrete Charme der Eingeborenen. Drei Gerichtsfälle und die Frage der Regierbarkeit. IN: Internationale Deutschland-Ethnographie der Gegenwart, herausgegeben von Hausschild, Thomas/ Warneken/ Bernd Jürgen, S. 321-339
- Çaykara, Emine (2001): Kapalı mı, açık mı? Türkiye'nin aynısı: Kapalıçarşı/ Covered or uncovered? The mirror of Turkey: Grand Bazaar IN: Kapalı Çarşı Dergisi, Eylül 2001/1 / The Grand Bazaar Magazine, October 2001/1. İstanbul, S. 12-20
- Coleman, James S. (1991): Grundlagen der Sozialtheorie. Handlungen und Handlungssysteme. Band 1. München
- Damasio, Antonio (2005): Descartes' error. Emotion, reason and the human brain. Penguin Books
- DeSousa, Ronald (1990): The rationality of emotion. Bradford book
- Dietrich, Wolfgang (2009): Frieden als Kulturbegriff. Energetisches Erfahren und transrationales Erkennen. IN: Isop, Utta/ Ratković, Viktorija/ Wintersteiner, Werner (Hrsg.): Spielregeln der Gewalt. Kulturwissenschaftliche Beiträge zur Friedens- und Geschlechterforschung. Bielefeld, S. 67-83
- Deutschmann, Christoph (2004): Die Verheißung absoluten Reichtums: Kapitalismus als Religion? IN: Baeker, Dirk (Hg.): Kapitalismus als Religion. Berlin, S. 145-175
- Diyarbakırlioğlu, Mehmet Ali (2010): Kaybolan Meslekler ve Son Ustalar. İstanbul Ticaret Odası. www.ito.org.tr/itoayin/0021102.pdf (Stand: 15.10.2014) [Die verloren gegangenen Berufe und die letzten FachMeister]
- Driessen, Henk (2002): People, Boundaries and the Anthropologist's Mediterranean. IN: Greverus, Ina-Maria; Römhild, Regina (eds.) (2001): The Mediterraneans. Anthropological Journal of European Cultures. Vol. 10, S. 11-23
- Dumont, Louis (1991): Individualismus. Zur Ideologie der Moderne. Frankfurt am Main/ New York
- Durkheim, Émile (1992 [1893]): Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften. Frankfurt am Main
- Durkheim, Émile (1991): Physik der Sitten und des Rechts. Vorlesungen zur Soziologie der Moral. Frankfurt am Main
- Dürr, Hans-Peter (2012): Teilhaben an einer unteilbaren Welt. Das ganzheitliche Weltbild der Quantenphysik. IN: Hüther, Gerald/ Spannbauer, Christa (Hrsg.) Connectedness. Warum wir ein neues Weltbild brauchen, Bern, S. 15-29

- Eisenegger, Mark/ Schranz, Mario (2015): Unternehmen, moralische Risiken und Reputationsmanagement. Unternehmensreputation öffentlichkeitssoziologisch modelliert. IN: Michael Hüther/ Bergmann, Knut/ Enste, Dominik H. (Hrsg.): Unternehmen im öffentlichen Raum: Zwischen Markt und Mitverantwortung, Heidelberg/ Berlin, S. 133-153
- Eisenstadt, S./ Roniger, L. (1982): Cultural an Structural Continuities in Situations of Change and Development. Persistence and Change in Patron-Client-Relations. IN: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 8, S. 29-52
- Elias, Norbert (1976): Über den Prozeß der Zivilisation. 2 Bd. Frankfurt am Main
- Engert, Ronald/ Sigg, Gabriele (2012): Der subjektive Faktor. Innere Reife als Schlüssel zu objektiver Wissenschaft. IN: Tattva Viveka. Zeitschrift für Wissenschaft, Philosophie und spirituelle Kultur. Sonderausgabe Nr. 53: Die spirituelle Dimension der Wissenschaft. Eine Spurensuche, Berlin, S. 96-107
- European Stability Initiative (EIB) (2005): Islamische Calvinisten. Umbruch und Konservatismus in Kayseri. Berlin - Brussels - Istanbul
www.esiweb.org/pdf/esi_document_id_71.pdf. (Stand: 01.06.2015)
- Faroqhi, Suraiya (2005): Understanding Ottoman Guilds. IN: Crafts and Craftsmen of the Middle East, Fashioning the Individual in the Muslim Mediterranean, edited by Suraiya Faroqhi and Randi Deguilhem. London: Tauris, S. 3-41
- Faroqhi, Suraiya (2008): Honour and Hurt Feelings: complaints addressed to an Ottoman merchant trading in Venice. IN: Faroqhi, Suraiya/ Veinstein Gilles (Hrsg.): Merchants in the Ottoman Empire, Paris – Louvain – Dudley, S. 63-81
- Fellsches, Josef (1999): Die Modernität der Ehre: Würde. IN: Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erwägungskultur (1999), Heft 10, Fünfte Einheit, S. 350-352
- Flam, Helena (2002): Soziologie der Emotionen. Eine Einführung. Konstanz
- Fromm, Erich (*2010): Die Kunst des Liebens. München
- Fromm, Erich (*1980): Haben oder Sein. Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft. München
- Fröhlich, Gerhard (1999). Habitus und Hexit. Die Einverleibung der Praxisstrukturen bei Pierre Bourdieu. IN: Schengel, Hermann: Grenzenlose Gesellschaft. Band II/2. Pfaffenweiler, S. 100-102
- Fuchs-Heinritz, Werner/ König, Alexandra (2005): Pierre Bourdieu. Eine Einführung. Konstanz
- Gebser, Jean (*1992): Ursprung und Gegenwart. 1. Teil: Die Fundamente der aperspektivischen Welt. München
- Gerhards, Jürgen (1988): Soziologie der Emotionen. Fragestellungen, Systematik und Perspektiven. München
- Geertz, Clifford (1978): The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. IN: American Economic Review 68, S. 28-32

- Geertz, Clifford (1979): Suq: The bazaar economy in Sefrou. IN: Geertz, Clifford/ Geertz, Hildred/ Rosen, Lawrence: Meaning and order in maroccan society. Three essays in cultural analysis, Cambridge, S. 123-313
- Genç, Mehmet (2007): Ottoman Craftsmen and Government. IN: Köknel, Suat / Ortaylı, İlber: From Guild to Chamber. For the 125th Anniversary of the Istanbul Chamber of Commerce, Istanbul, S. 80-89
- Giordano, Christian (2002): Mediterranean Honour Reconsidered. Anthropological Fiction or Actual Action Strategy? IN: Greverus, Ina-Maria/ Römhild, Regina (eds.): The Mediteraneans. Anthropological Journal of European Culture Vol 10, S. 39-59
- Giordano, Christian (2003): Beziehungspflege und Schmiermittel. Die Grauzone zwischen Freundschaft, Klientelismus und Korruption in Gesellschaften des öffentlichen Misstrauens. IN: Hettlage, Robert (Hrsg.): Verleugnen, Vertuschen, Verdrehen. Leben in der Lügengesellschaft. Konstanz, S. 97-121
- Giordano, Christian (2003a): Ehre als soziale Strategie. Mediterrane Spezifität und transkulturelle Aspekte. IN: Burmeister, Hans-Peter (Hrsg.): Wie viel Ehre braucht der Mensch? Maßstäbe der Selbstachtung und Formen der Anerkennung. Rehburg-Loccum. S. 9-31
- Girtler, Roland (*2001): Methoden der Feldforschung. Wien
- Goleman, Daniel (1996): The Emotional Intelligence. Why it can matter more than IQ, London
- Görnitz, Thomas (2012): Sprung in die Unendlichkeit. Quantentheorie und ein neues Wissenschaftsverständnis. IN: Tattva Viveka. Zeitschrift für Wissenschaft, Philosophie und spirituelle Kultur. Sonderausgabe Nr. 53: Die spirituelle Dimension der Wissenschaft. Eine Spurensuche, Berlin, S. 72-82
- Greverus, Ina-Maria/ Römhild, Regina (2002) (eds.): The Mediteraneans. Anthropological Journal of European Culture Vol 10
- Gülersoy, Çelik (1979): Kapalı Çarşının Romanı. İstanbul. [Der Roman über den Großen Basar], İstanbul
- Habermas, Jürgen (*1987): Max Webers Theorie der Rationalisierung. IN: ders.: Theorie des kommunikativen Handelns Bd. 1, Frankfurt am Main, S. 225-355
- Habermehl, Anke (1989): Gewalt in der Familie. Hamburg
- Hacıgökmen, Mehmet Ali (1995): Ankara Ahilerinin Ticârî Faaliyetleri ve Baciyanî-Rûm Hakkında Bir Araştırma. OTAM (Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi) 18, S.185-212 [Commercial Activities of the Ahi Groups in Ankara and Baciyan-i Rum]
<http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/19/23/123.pdf> (Stand: 15.04.2015)
- Halder, Alois (2000): Philosophisches Wörterbuch. Mitbegründet von Max Müller. Freiburg/Basel/Wien

- Hart, Kimberley (2007): Performing Piety and Islamic Modernity in a Turkish Village. IN: Ethnology. An international Journal of cultural and social anthropology. Vol. XLVI. No. 4. S. 289-305
- Hausman, Daniel/ Mc Pherson, Michael (1993): Taking ethics seriously: economics and contemporary moralphilosophy. IN: Journal of Economic Literature 31, S. 671-731
- Hartmann, Martin (2001): Einleitung. IN: Hartmann, Martin/ Offe, Claus (2001) (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt am Main, S. 7-37
- Hausschild, Thomas (2009): Ehrenmord, Ethnologie und Recht. IN: Özkan, Ezli et al.: Wider den Kulturenzwang. Migration, Kulturalisierung und Weltliteratur. Bielefeld, S. 23-47
- Hendrich, Geert (2011): Arabisch-islamische Philosophie. Geschichte und Gegenwart. Frankfurt am Main
- Hettlage, Robert (2003) (Hrsg.): Verleugnen, Vertuschen, Verdrehen. Leben in der Lügengesellschaft. Konstanz
- Hillmann, Karl-Heinz (52007): Wörterbuch der Soziologie. Stuttgart
- Hirschman, Albert O. (1987): Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Frankfurt am Main
- Hobbes, Thomas (2011 [1651]): Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates. Teil I und II. Aus dem Englischen von Walter Euchner. Kommentar von Lothar R. Waas. Berlin
- Hollstein, Walter (2010): Der entwertete Mann. IN: Merkur. Deutsche Zeitschrift für europäisches Denken Nr. 07/2010, Stuttgart, S. 582-593
- Horn, Karen (2009): Why Adam Smith still matters. In: Standpoint Magazine, April 2009, S. 52-53. <http://standpointmag.co.uk/node/1099/full> (Stand: 15.05.2015)
- Hüwelmeier, Gertrud (2004): Zur Ethnographie des Mittelmeerraumes: lokal, regional, transnational. IN: Schweizerisches Archiv für Volkskunde 100, S. 65-78
- Jung, Carl Gustav (52011): Gesammelte Werke Band 9.1: Die Archetypen und das kollektive Unbewusste. Herausgegeben von Lilly Jung-Merker/ Dr. phil. Elisabeth Rüf. Stuttgart. Daraus:
- Über die Archetypen des kollektiven Unbewussten, S. 11-53
 - Der Begriff des kollektiven Unbewussten, S. 53-67
 - Bewusstsein, Unbewusstes und Individuation, S. 291-309
- Jüssen, G. (1984): Moral, moralisch, Moralphilosophie. IN: Historisches Wörterbuch der Philosophie. Herausgegeben von Joachim Ritter und Karlfried Gründer. Band 6: Mo-O. Basel/ Stuttgart, S. 149-151

- Kalisch, Muhammad (2003): Islamische Wirtschaftsethik in einer islamischen und in einer nichtislamischen Umwelt. IN: Nutzinger, Hans (Hrsg.): Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik. Über religiöse Grundlagen wirtschaftlichen Verhaltens in der säkularen Gesellschaft. Metropolis-Verlag Marburg, S. 105-131
- Kapalı Çarşı dergisi/ The Grand Bazaar magazine, Istanbul 2001-2004, Herausgegeben von Atilla Özbeý/ und Rifat Dedeoğlu
- Kardam, Filiz (2008) Dynamics of honor killings in Turkey: Prospects for Action, Human Development Report (HDR), United Nations Development Programme www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/honourkillings.pdf (Stand: 13.10.2014)
- Keller, Reiner (2010): Sozialität und Leidenschaft. IN: Honer, Anne/ Meuser, Michael/ Pfadenhauer, Michaela (Hrsg.): Fragile Sozialität. Inszenierungen, Sinnwelten, Existenzbastler. Wiesbaden, S. 103-114
- Kersting, Wolfgang (2001): John Rawls zur Einführung. Hamburg
- Kersting, Wolfgang (2002): Kontraktualismus. IN: M. Düwell u.a. (Hrsg.) Handbuch Ethik. Stuttgart, S. 163-178
- Khoury, Adel Theodor (2005): Das Ethos des Islam. IN: ders. (Hrsg.): Die Weltreligionen und die Ethik. Freiburg im Breisgau, S. 174-207
- Kim, Ju-Young/ Natter, Martin / Spann, Martin (2010): »Pay-What-You-Want – Praxisrelevanz und Konsumentenverhalten«, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 80 (2), S. 147-169. Vorabversion des Beitrags: www.ecm.bwl.uni-muenchen.de/publikationen/pdf/pwyw-zfb.pdf (Stand: 19.03.2015)
- Kirner, Guido (2003): Politik, Patronage, Gabentausch. Zur Archäologie vormoderner Sozialbeziehungen in der Politik moderner Gesellschaften. IN: Berliner Debatte Initial 14, 4/5, S. 168-183
- Kleinert, Claudia (1995): Der deutsche Ehrbegriff – gibt es den überhaupt? IN: Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Ehre, Veraltetes Konzept oder Schlüsselbegriff der multikulturellen Gesellschaft. Dokumentation einer Veranstaltung im Rahmen des Sensibilisierungsprojektes gegen Fremdenfeindlichkeit in Duisburg und Essen am Zentrum für Türkeistudien am 24.07.1995 in Duisburg, S. 15-23
- Klink, Daniel (2007): Der ehrbare Kaufmann. Berlin. Diplomarbeit, Institut für Management, Humboldt-Universität zu Berlin. www.der-ehrbare-kaufmann.de/files/der-ehrbare-kaufmann.pdf. (Stand: 03.03.2014)
- Klink, Daniel/ Schwalbach, Joachim (2015): Der ehrbare Kaufmann als individuelle Verantwortungskategorie der CSR-Forschung. IN: Schneider, Andreas/ Schmidpeter, René (Hrsg.): Corporate Social Responsibility. Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin, S. 177-199
- Korff, Wilhelm (1966): Ehre, Prestige, Gewissen. Köln
- Korff, Wilhelm (1969): Von der Ehre zum Prestige. Concilium. Internationale Zeitschrift für Theologie 5, Mainz/ Zürich, S. 390-394

- Koran, der. Die ungefähre Bedeutung des Al-Qur'ân Al-Karîm in deutscher Sprache.
 Aus dem Arabischen von Abu-r-Rida' Muhammad Ibn Ahmad Ibn Rassoul.
- Köhler, Horst (2008): Rede von Bundespräsident Horst Köhler anlässlich der Verleihung des Max-Weber-Preises für Wirtschaftsethik. 27.05.2008.
www.bundespraesident.de/SharedDocs/Reden/DE/Horst-Koehler/Reden/2008/05/20080527_Rede.html (Stand: 05.10.2015)
- Köknel, Suat / Ortaylı, İlber (2007): From Guild to Chamber. For the 125th Anniversary of the Istanbul Chamber of Commerce, Istanbul.
www.ito.org.tr/itoyayin/0018310.pdf (Stand: 15.08.2014)
- Körber Stiftung (Hrsg.): Ehre und Würde. Şeref und Onur. Deutsch-Türkisches Symposium. Hamburg 2000
- Küçükerman, Önder/ Mortan, Kenan (2009): Der Große Basar und die Geschichte des Handels in Anatolien. Hückelhoven [Türkisches Original 2007: Kapalıçarşı]
- Küçükerman, Önder/ Mortan, Kenan (2010): Çarşı, pazar, ticaret ve Kapalıçarşı. Istanbul [Markt, Basar, Handel und der Große Basar]
- Küng, Hans (³1991): Projekt Weltethos. Wien
- Lasch, Christopher (1986 [1979]): Das Zeitalter des Narzißmus. München
- Laut, Jens Peter (1996): Die Vielfalt türkischer Religionen. IN: *Spirita. Zeitschrift für Religionswissenschaft* Nr. 1996/1, S. 24-36 www.freidok.uni-freiburg.de/volltexte/1829/pdf/Laut_Vielfalt_tuerkischer_Religionen.pdf (Stand: 05.01.2015)
- Leipold, Helmut (2003): Wirtschaftsethik und wirtschaftliche Entwicklung im Islam.
 IN: : Nutzinger, Hans (Hrsg.): Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik. Über religiöse Grundlagen wirtschaftlichen Verhaltens in der säkularen Gesellschaft. Metropolis-Verlag Marburg, S. 131-149
- Liebig, Stefan (2007): Theoretische Grundlagen und methodische Zugänge einer erklärenden Soziologie der Moral. IN: *Duisburger Beiträge zur Soziologischen Forschung* 6/2007 www.uni-due.de/imperia/md/content/soziologie/dubei_liebig_moral.pdf. (Stand: 09.01.2014)
- Luhmann, Niklas (³1993): Legitimation durch Verfahren. Frankfurt am Main
- Luhmann, Niklas (2001): Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen. IN: Hartmann, Martin/ Offe, Claus (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt am Main, S. 143-161
- Maaz, Hans-Joachim (³2015): Die narzisstische Gesellschaft. Ein Psychogramm. München
- Magnarella, Paul J. (1974): Tradition and Change in a Turkish Town. New York
- Mannheim, Karl (1982): Wissenssoziologie. IN: Vierkandt, Alfred: Handwörterbuch der Soziologie. Stuttgart. S. 216-235
- Mannheim, Karl (1970): Das Problem der Generationen. IN: ders.: Wissenssoziologie. Berlin. S. 509-566

- Mansur, Fatma (1972): Bodrum. A town in the Aegean, Leiden
- Mantran, Robert (1991 [Frz. Original 1965]): XVI.-XVII. Yüzyıl'da İstanbul'da
Gündelik hayat. İstanbul [Das Alltagsleben in Istanbul zu Zeiten von Süleyman dem Prächtigen und seiner Nachfahren (XVI.-XVII. Jahrhundert)]
- Mauss, Marcel (1975): Die Techniken des Körpers. IN: ders.: Soziologie und Anthropologie, Bd. 2., S. 199-218
- Mauss, Marcel (1990): Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. Frankfurt am Main
- Maus, Heinz/ Fürstenberg, Friedrich (Hrsg.) (1972): Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie. Darmstadt/Ulm
- Marcuse, Herbert (2008): Der eindimensionale Mensch. Studien zur Ideologie der fortgeschrittenen Industriegesellschaft. Bonn
- MacIntyre, Alasdair (2006): Der Verlust der Tugend. Zur moralischen Krise der Gegenwart. Erweiterte Neuauflage. Frankfurt am Main
- Merkel, Wolfgang (2007): Soziale Gerechtigkeit: Theorie und Wirklichkeit. Online Akademie der Friedrich Ebert Stiftung <http://library.fes.de/pdf-files/akademie/online/06078.pdf> (Stand: 30.09.2015), S. 1-19
- Meyer, Lutz (1996): John Rawls und die Kommunitaristen: eine Einführung in Rawls' Theorie der Gerechtigkeit und die kommunitaristische Kritik am Liberalismus. Würzburg
- Moebius, Stephan/ Wetterer, Angelika (2011): Symbolische Gewalt. Editorial. IN: Österreichische Zeitschrift für Soziologie Heft 39, S. 1-10
- Müller, Hans-Peter (1983): Wertkrise und Gesellschaftsreform. Émile Durkheims Schriften zur Politik. Stuttgart
- Müller, Hans-Peter (1991): Die Moralökologie moderner Gesellschaften. Durkheims „Physik der Sitten und des Rechts“. IN: Durkheim, Émile: Physik der Sitten und des Rechts. Vorlesungen zur Soziologie der Moral. Frankfurt am Main, S. 307-342
- Müller, Hans-Peter/ Schmid, Michael (1992): Arbeitsteilung, Solidarität und Moral. Eine werkgeschichtliche und systematische Einführung in die „Arbeitsteilung“ von Émile Durkheim. IN: Durkheim, Émile: Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften. Frankfurt am Main, S. 481-522
- Müller, Hans-Peter (1992): Gesellschaftliche Moral und individuelle Lebensführung. Ein Vergleich von Émile Durkheim und Max Weber. IN: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 21, Heft 1, S. 49-60
- Müller, Hans-Peter (1993): Soziale Differenzierung und Individualität. Georg Simmels Gesellschafts- und Zeitdiagnose. Antrittsvorlesung an der Humboldt-Universität zu Berlin. <http://edoc.hu-berlin.de/humboldt-vl/mueller-hans-peter/PDF/Mueller.pdf> (Stand: 12.09.2014)
- Müller, Hans-Peter (2009): Émile Durkheims Moralpolitik des Individualismus. IN: Berliner Journal für Soziologie 19, S. 227-247

- Mürner, Beat (2003): Die individuelle Freiheit – Gesellschaftliche Determinierung der Individualisierung. http://socio.ch/sim/t_muerner.htm. (Stand: 15.08.2015)
- Neckel, Sighard (2011): Der Gefühlskapitalismus der Banken: Vom Ende der Gier als »ruhiger Leidenschaft«. IN: Leviathan 39 Heft 1, S. 39-55
- Nutzinger, Hans (Hrsg.) (2003): Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik. Über religiöse Grundlagen wirtschaftlichen Verhaltens in der säkularen Gesellschaft. Marburg
- o. A. (2001): İster inan, ister inanmayın: En ucuz Kapalıçarşı/ Believe or not: Kapalıçarşı is cheap if ... IN: Kapalı Çarşı dergisi 2001/3 Kas.-Ara. / The Grand Bazaar Magazine, 2001/3 Nov-Dec, S.87-91
- Oberwittler, Dietrich/ Kasselt, Julia (2011): Ehrenmorde in Deutschland 1996-2005. Eine Untersuchung auf der Basis von Prozessakten. Projektnehmer: Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht. Bundeskriminalamt. Köln
- Offizielle Homepage des Großen Basars: www.kapalicarsi.org.tr
- Opielka, Michael (2006): Moral und Ethik als soziologisches Problem. IN: ders.: Gemeinschaft in Gesellschaft. Soziologie nach Hegel und Parsons. Wiesbaden, S. 238-245
- Ortaylı, İlber (2007): Ottoman Peace. The Istanbul of Fatih. IN: Köknel, Suat / Ortaylı, İlber: From Guild to Chamber. For the 125th Anniversary of the Istanbul Chamber of Commerce, Istanbul, S. 40-46
- Özbey, Atilla (2010): İstanbul – The Grand Bazaar: From Past to Present. İstanbul Ticaret Odası. www.ito.org.tr/itoyayin/0022166.pdf (Stand: 15.09.2014)
- Pamuk, Şevket (2001): Osmanlı'da lonicalar./ Ottoman guilds: the loncas. IN: Kapalı Çarşı Dergisi, Ekim 2001/2-3/ The Grand Bazaar Magazine, October 2001/ 2-3. İstanbul, S. 45-49; S. 64-70
- Pierce, Joe E. (1964): Life in a Turkish Village. New York
- Pitt-Rivers, Julian (1971 [1954]): The people of the Sierra. Chicago & London
- Peristiany, J.G. (ED.) (1965): Honour and Shame. The value of Mediterranean Societies. London
- Petersen, Andrea (1985): Ehre und Scham. Das Verhältnis der Geschlechter in der Türkei. Berlin
- Platon: Der Staat. Über das Gerechte. Aus dem Griechischen von Otto Apelt. Köln 52010
- Pogge, Thomas W. (1994): John Rawls. München
- Riesman, David (1960): Die einsame Masse. Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters. Mit einer Einführung in die deutsche Ausgabe von Helmut Schelsky
- Rawls, John (1998): Politischer Liberalismus. Frankfurt am Main
- Rawls, John (2003): Gerechtigkeit als Fairness. Ein Neuentwurf. Frankfurt am Main

- Ritter, Joachim et al. (1972): Ethik. IN: Historisches Wörterbuch der Philosophie. Herausgegeben von Joachim Ritter und Karlfried Gründer. Band 2 D-F. Basel/Stuttgart, S. 759-809
- Roach, Michale Geshe (2011): Der Diamantschneider. Die Weisheit des Diamanten. Buddhistische Prinzipien für beruflichen Erfolg und privates Glück. Edition Blumenau Hamburg
- Röhl, Klaus (1987/ 2013): Kapitel 5: Verhaltens- und handlungstheoretische Erklärungsansätze. IN: ders.: Rechtssoziologie. S. 145-216. www.ruhr-uni-bochum.de/rsozinfo/. (Stand: 27.08.2013)
- Ricken, Friedo (1997): Ist eine moralische Konzeption der politischen Gerechtigkeit ohne umfassende moralische Lehre möglich? IN: Hinsch, Wilfried (Hrsg.): Zur Idee des politischen Liberalismus. Frankfurt am Main. S.420-439
- Said, Edward (2009): Orientalismus. Frankfurt am Main
- Salm-Reifferscheidt, Laura (2008): Die Basare Istanbuls. Mosaik einer sinnlichen Welt mit 30 Rezepten. Wien.
- Salm-Reifferscheidt, Laura (2011): Die Macht der Frauen im Großen Basar. IN: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 5. Mai 2011. www.faz.net/-01tobx (Stand: 04.06.2013)
- Şatıroğlu, Ayşen/ Okan, Oya (2010): Çarşı – Esnaf. Kapalıçarşı. İstanbul Ticaret Odası. İstanbul [Basar – Handwerk. Der Große Basar] www.ito.org.tr/itoyayin/0024483.pdf (Stand: 15.09.2014)
- Sayar, Ahmet Güner (2008): Prof. Dr. Sabri F. Ülgener Hayatı ve Eserlerine Dair Özeti bir Sergileme [A Sketch of Prof. Sabri F. Ülgener's Life and Works] IN: İş Ahlaki Dergisi/Turkish Journal of Business Ethics, Cilt/Volume 1, Sayı/Issue 1, 123-136 <http://isahlakidergisi.com/wp-content/uploads/2014/05/sayi01-sayar.pdf> (Stand:10.11.2014)
- Schefeld, Martin (2008): Strukturierte Interviews und Fragebögen. IN: Beer, Bettina (Hrsg.): Methoden und Techniken der Feldforschung. Berlin, S. 143-167
- Scheibelhofer, Paul (2009): Der Blick der Sozialwissenschaft auf Türkische Männlichkeit im Migrationskontext. IN: Österreichische Zeitschrift für Soziologie, S. 76-83
- Schiffauer, Werner (1983): Die Gewalt der Ehre. Erklärungen zu einem deutsch-türkischen Sexualkonflikt. Frankfurt am Main
- Schiffauer, Werner (1987): Die Bauern von Subay. Das Leben in einem türkischen Dorf. Stuttgart
- Schimanck, Uwe (2000): Emotional Man. IN: ders.: Handeln und Strukturen. Einführung in die akteurtheoretische Soziologie. Weinheim und München, S. 107-121

- Schmidt-Lauber, Brigitta (2001): Das qualitative Interview oder: Die Kunst des Reden-Lassens. In: Götsch, Silke / Lehmann, Albrecht (Hrsg.): Methoden der Volkskunde. Positionen, Quellen, Arbeitsweisen der Europäischen Ethnologie. Berlin, S. 165-186
- Schultheis, Franz (2000): Initiation und Initiative. Entstehungskontext und Entstehungsmotive der Bourdieuschen Theorie der sozialen Welt. IN: Bourdieu, Pierre: Die zwei Gesichter der Arbeit. Interdependenzen von Zeit- und Wirtschaftsstrukturen am Beispiel einer Ethnologie der algerischen Übergangsgesellschaft. Universitätsverlag Konstanz, S. 165-184
- Schwital, Bastian (2005): Weibliche Gewalt in Partnerschaften. Book on Demand
- Segbers, Franz (2002): Geld – der allgewöhnlichste Abgott auf Erden (Martin Luther). IN: Deutschmann, Christoph (Hrsg.): Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan Sonderheft. Darmstadt, S. 129-147
- Sennett, Richard (2009): The Craftsman. Penguin Books London
- Simmel, Georg (1989): Einleitung in die Moralwissenschaft. Eine Kritik der ethischen Grundbegriffe. Band 1. Gesamtausgabe 3. Herausgegeben von Klaus Christian Köhnke und Ottheim Rammstedt. Frankfurt am Main
- Simmel, Georg (1989): Philosophie des Geldes. Gesamtausgabe 6. Frankfurt am Main
- Simmel, Georg (1992): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergeellschaftung. Frankfurt am Main. Daraus:
- Die quantitative Bestimmtheit der Gruppe, S. 63-159
 - Der Streit, S. 284-382
 - Die Kreuzung sozialer Kreise, S. 456-511
 - Die Selbsterhaltung der sozialen Gruppe, S. 556-625
 - Exkurs über Treue und Dankbarkeit, S. 652-670
- Simmel, Georg (1992): Das Geld in der modernen Cultur. IN: Dahme, Heinz-Jürgen, Frisby, David P. (Hrsg.): Gesamtausgabe 5: Aufsätze und Abhandlungen 1894-1900. Frankfurt am Main. 1992. S. 178-196
- Simmel, Georg (1995): Die beiden Formen des Individualismus. IN: ders.: Aufsätze und Abhandlungen 1901-1908. Bd. 1. Gesamtausgabe 7. Frankfurt am Main, S. 49-56
- Simmel, Georg (1995a): Das Heil der Seele. IN: Kramme, Rüdiger/ Rammstedt, Angela/ Rammstedt, Ottheim (Hrsg.): Gesamtausgabe 7: Aufsätze und Abhandlungen 1901-1908. Bd. 1. Frankfurt am Main, S. 109-116
- Sloterdijk, Peter (2009): Du musst dein Leben ändern. Über Anthropotechnik. Frankfurt am Main
- Smith, Adam (2010 [1759]): Theorie der ethischen Gefühle. Nach der Auflage letzter Hand übersetzt und mit Einleitung, Anmerkungen und Registern herausgegeben von Walther Eckstein. Hamburg

- Smith, Adam (1974 [1776]): *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. Aus dem Englischen übertragen und mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes herausgegeben von Horst Claus Recktenwald. München
- Smith, Charles (1989): *Auctions. The social construction of value*. London
- Solak, Fahri (2010): *Ahilik. Kuruluşu, İlkeleri ve Fonksyonları*. İstanbul [Ahilik. Seine Gründung, Grundsätze und Funktionen.] www.ito.org.tr/ito yayin/0022380.pdf (Stand 15.09.2014)
- Sombart, Werner (1913): *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*. München
- Stauth, Georg (2006): »Protestantisierung des Islams«. Authentizität, Anerkennung, Entwicklung? IN: Institut für Ethnologie und Afrikastudien. Arbeitspapiere Nr. 70. www.ifeas.uni-mainz.de/Dateien/AP70.pdf (Stand: 20.06.2016)
- Steutten, Ulrich (2005): Von der Lebensführung zur Selbstinszenierung. Soziologische Überlegungen zur Diffusion der Ehre in der Gegenwartsgesellschaft. IN: Duisburger Beiträge zur Soziologischen Forschung 2/2005. http://soziologie.uni-duisburg.de/forschung/DuBei_0205.pdf (Stand: 27.03.2014)
- Stehr, Christoph (2013) Lohn-Revoluzzer. Welches Gehalt darf's denn sein? 30.01.2013 spiegel online. www.spiegel.de/karriere/gehalts-revoluzzer-mitarbeiter-legen-gehaelter-selber-fest-a-879626.html (Stand: 27.03. 2015)
- Stewig, Reinhard (2009): *From Bazaar to Shopping Center in Istanbul*. Hamburg
- Schenefeld Stirling, Paul (1965): *Turkish Village*. London
- Stirling, Paul (1965): *Turkish Village*. London
- Tesak, Gerhild (o. J.): *Gewissen*. IN: UTB Online Wörterbuch Philosophie. Das Philosophielexikon im Internet. [www.philosophie-woerterbuch.de/online-woerterbuch/?tx_gbwbphilosophie_main\[entry\]=377&tx_gbwbphilosophie_main\[action\]=show&tx_gbwbphilosophie_main\[controller\]=Lexicon&cHash=b86accc7f6fe19f8115a6481b23d6aae](http://www.philosophie-woerterbuch.de/online-woerterbuch/?tx_gbwbphilosophie_main[entry]=377&tx_gbwbphilosophie_main[action]=show&tx_gbwbphilosophie_main[controller]=Lexicon&cHash=b86accc7f6fe19f8115a6481b23d6aae) (Stand: 18.03.2015)
- Tezcan, Mahmut (2003): *Türkiye'de Töre (Namus) Cinayetleri*. [Gewaltverbrechen im Namen der Ehre in der Türkei] Ankara
- Tillack, Hans-Martin (2015): Argumente sind völlig überschätzt. Emotionen sind viel wichtiger. Interview von Tilo Jung am 30.04.2015. <https://krautreporter.de/646-argumente-sind-vollig-uberschatzt-emotionen-sind-viel-wichtiger> (Stand 30.08.2015)
- Tillack, Hans- Martin (2015): *Die Lobby-Republik. Wer in Deutschland die Strippen zieht*. Berlin
- Tönnies, Ferdinand (31972): *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie*. Darmstadt
- Toprak, Ahmet (22007): *Das schwache Geschlecht - Die türkischen Männer. Zwangsheirat, häusliche Gewalt, Doppelmoral der Ehre*. Freiburg
- Turner, Bryan S. (1974): *Weber and Islam. A critical Study*. London

- Treibel, Annette (2006): Einführung in soziologische Theorien der Gegenwart. Wiesbaden
- Ülgener, Sabri F. (2006 [1951/1981]): İktisadî çözümlerin ahlâk ve zihniyet dünyası. Fikir ve sanat tarihi boyu akışları ile bir portre denemesi. İstanbul [Moral und Geisteshaltung als Lösung der Wirtschaft. Der Versuch einer Porträtiierung anhand der Ideen- und Kunstgeschichte]
- Ülgener, Sabri F. (2008): İktisat zihniyeti ve iktisat ahlaki. [Mentality of Economics and Ethics of Economics] IN: İş Ahlaki Dergisi/Turkish Journal of Business Ethics, Cilt/Volume 1, Sayı/Issue 1, 137-162, <http://isahlakidergisi.com/wp-content/uploads/2014/05/sayı01-ulgener.pdf> (Stand: 15.08.2014)
- Veblen, Thorstein (1986): Die Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Frankfurt am Main
- Vogt, Ludgera/ Zingerle, Arnold (Hrsg.) (1994): Ehre. Archaische Momente in der Moderne
- Vogt, Ludgera (1997): Zur Logik der Ehre in der Gegenwartsgesellschaft. Differenzierung, Macht, Integration. Frankfurt am Main
- Vogt, Ludgera (1999): Die Modernität der Ehre. IN: Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erwägungskultur (1999), Heft 10, Fünfte Einheit, S. 335- 345
- Vogt, Ludgera (1999a): Kontinuität und Wandel. IN: Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erwägungskultur (1999), Heft 10, Fünfte Einheit, S. 384-395
- von Aquin, Thomas (1964 [1265]): Summa Theologica. Vollständige, ungekürzte deutsch-lateinische Ausgabe, übersetzt und kommentiert von Dominikanern und Benediktinern Deutschlands und Österreichs. Bd. 21: Tapferkeit und Maßhaltung (1. Teil). Heidelberg u.a.
- von Bollnow, Otto Friedrich (1952): Ehre und guter Ruf. Ein Beitrag zur einfachen Sittlichkeit. IN: Die Sammlung, 7. Jg. Heft 1, S. 31-40
- Warnke, Ulrich (2015): Quantenphilosophie und Spiritualität. Der Schlüssel zu den Geheimnissen des menschlichen Seins. Berlin/ München
- Weber-Pazmiño, Gioia (1991): Klientelismus. Annäherungen an das Konzept. Zürich.
- Weber, Max (1972): §6 Machtverteilung innerhalb der Gemeinschaft. Klassen, Stände, Parteien. IN: ders.: Wirtschaft und Gesellschaft, S. 531-541
- Weber, Max (1988): Die protestantischen Sekten und der Geist des Kapitalismus. IN: ders. (1988): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen, S. 207-236
- Weber, Max (2005): Der Geist des Kapitalismus und die Protestantische Ethik. Erfstadt
- Weber, Max (1986 [1911-1920]): Die Entwicklung der rituellen Absonderung und der Dualismus der Innen- und Außenmoral. IN: ders.: Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Vergleichende religionssoziologische Versuche. Das antike Judentum. 1. Halbband. Tübingen, S. 351-379

- Weber, Max (1989 [1915-1920]): Zwischenbetrachtung: Theorie der Stufen und Richtungen religiöser Weltablehnung. IN: ders.: Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Vergleichende religionssoziologische Versuche. Konfuzianismus und Taoismus. Herausgegeben von Helwig Schmidt-Glintzer. Tübingen, S. 479-522
- Wickert, Ulrich (1994): Der Ehrliche ist der Dumme. Über den Verlust der Werte. Hamburg
- White, Jenny B. (2004): Money makes us relatives. Woman's labour in urban Turkey. New York u.a.
- Wilber, Ken (2007): Integrale Spiritualität. Spirituelle Intelligenz rettet die Welt. München
- Wirth, Eugen (1974/ 75): Zum Problem des Basars (suq, çarşı). IN: Der Islam 51, S. 203-260/ Der Islam 52, S. 6-46
- Yalçın-Heckmann, Lale (1999): Einige Gedanken zu den drei türkischen Ehrbegriffen »Namus«, »Şeref« und »Onur« [Namus, Şeref ve Onur Kavramları Üzerine Düşünceleri] IN: Körber Stiftung (Hrsg.): Ehre und Würde. Şeref und Onur. Deutsch-Türkisches Symposium, Hamburg 2000, S. 143-155 [S. 333-343]
- Zentrum für Türkeistudien (Hrsg.): Ehre, Veraltetes Konzept oder Schlüsselbegriff der multikulturellen Gesellschaft. Dokumentation einer Veranstaltung im Rahmen des Sensibilisierungsprojektes gegen Fremdenfeindlichkeit in Duisburg und Essen am Zentrum für Türkeistudien am 24.07.1995 in Duisburg, S. 91-99
- Zingerle, Arnold (1989): Ehre. IN: Endruweit, Günter/ Trommsdorff, Gisela (Hrsg.): Wörterbuch der Soziologie. Bd. 1. Stuttgart, S. 132-133
- Zingerle, Arnold (1992): Soziologie der Ehre. 7. Soziologisches Jahrbuch. Trento
- Zinnecker, Jürgen (2003): »Das Problem der Generationen«. Überlegungen zu Karl Mannheims kanonischem Text. IN: Reulecke, Jürgen (Hrsg.): Generationalität und Lebensgeschichte im 20. Jahrhundert, S. 33-59

